Rech, Wilhelm

Die kreditreform-
bestrebungen..

Halle a.d.S.

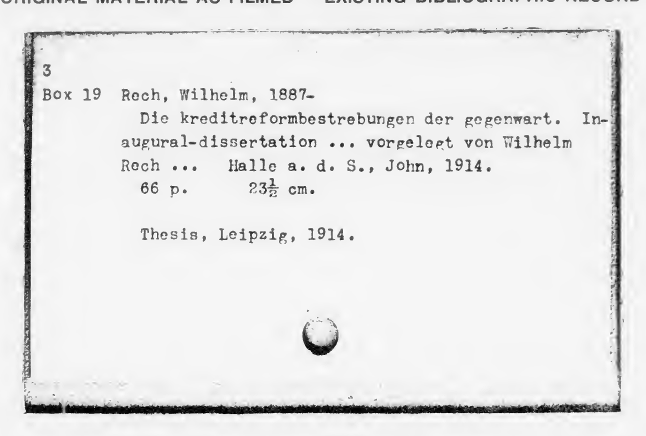
1914

97-84186-9
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD



3
Box 19 Rech, Wilhelm, 1887-
Die kreditreformbestrebungen der gegenwart. Inaugural-dissertation ... vorgelegt von Wilhelm Rech ... Halle a. d. S., John, 1914.
66 p. 23½ cm.

Thesis, Leipzig, 1914.

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 11:1 IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 9-10-97 INITIALS: PB

TRACKING # : 27618

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

Die Kreditreformbestrebungen der Gegenwart.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der

Hohen Philosophischen Fakultät der Universität Leipzig

vorgelegt von

Wilhelm Rech
aus Saarbrücken-Völklingen.

Halle a. d. S.
Buchdruckerei von Heinrich John.
1914.

Angenommen von der II. Sektion auf Grund der Gutachten der Herren

Stieda und Schmid.

Leipzig, den 3. August 1914.

Der Procancellar.
Kirchner.

Inhaltsverzeichnis.

Literaturverzeichnis.

Arnold: Untersuchungen über die Diskontierung der Buchforderung. Leipzig 1913.
Arnold: Das Münchener Bäckergewerbe. Stuttgart 1895.
Beckerath: Die Kartelle der deutschen Seidenwebereiindustrie. Karlsruhe 1911.
Beythien: Gemeinnütziges Rabattsparvereinswesen. Bremen 1904.
Beythien: Entwicklung der Rabattsparvereine. Bremen 1907.
Bonikowsky: Der Einfluß der industriellen Kartelle auf den Handel. Jena 1907.
Cohen: Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Abzahlungsgeschäfte. Leipzig 1891.
Faucherre: Die Händlerrabattsparvereine. Jena 1912.
Geiger: Konsumverteilung in Mannheim. Diss. Heidelberg 1910.
Franke: Das Schuhmachergewerbe in Bayern. Stuttgart 1893.
Hartrodt: Diskontierung von Buchforderungen. Berlin 1912.
Herzfelder: Das Problem der Kreditversicherung. Leipzig 1904.
Huber: Warenhaus und Kleinhandel. Berlin 1899.
Hübner: Zur Lage des Kleinhandels. Diss. Heidelberg 1902.
Jung: Das Borgunwesen im Handwerk und seine Bekämpfung auf genossenschaftlicher Grundlage. Düsseldorf 1909.
Kleinrath: Kreditbetrug. Hannover 1910.
König: Warenschuld und Geldentstehung. Wien 1908.
Lammers: Bekämpfung des Borgunwesens. M.-Gladbach 1913.
Molt: Kreditversicherung. Stuttgart 1905.
Müffelmann: Bekämpfung des Borgunwesens in Konrad's Jahrbüchern 1910, Bd. 40.
Müller: Diskontierung offener Buchforderungen. Berlin 1909.
Oexmann: Barzahlung und Kreditverkehr. Stuttgart 1906.
Pape: Der gewerbliche Kredit. Königsberg 1905.
Peiser: Unser Kreditrecht und seine Reformbedürftigkeit. Berlin 1911.
Pieper: Die Lage der Bergarbeiter. Stuttgart 1903.
Schade: Diskontierung von Buchforderungen. Düsseldorf 1911.
Schnauffer: Die Gläubigerschutzverbände. Diss. Heidelberg 1911.

Schönitz: Der kleingewerbliche Kredit. Karlsruhe 1912.
Schoppen: Das Borgunwesen. Hannover 1913.
Stern: Kartelle in der Textil- und Bekleidungsindustrie. Karlsruhe 1909.
Sutro: Kaufmännische Krediterkundigung. Leipzig 1902.
Wiernik: Warenkredit oder Bankkredit in Tübinger Zeitschrift 1912.
Verbandsschriften: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 63 ff. — Kreditschutz in Handel und Gewerbe. Frankfurt a. M. 1902. — Erhebungen der Handelskammer. Hannover über die Lage des Kleinhandels, II Bände, 1899—1900. — Die Geschäftslage des deutschen Schuhwarendetailhandels, 1905. — 25 Jahre Kreditreform. Leipzig.
Zeitschriften: Konfektionair, Berlin. — Detaillist, Düsseldorf. — Deutscher Eisenhandel, Mainz. — Kartellrundschau, Düsseldorf. — Deutsches Handwerksblatt, Berlin. — Die Bank, Berlin.
Amtliche Veröffentlichungen: Denkschrift über den Bauschwindel, 1914. – Fleischenquete 1912/13.
Stenographische Berichte über die Verhandlungen des deutschen Handwerks- und Gewerbekammertages, sowie die Handels- und Handwerkskammerberichte.

Abkürzungen.

HGB. = Handelsgesetzbuch.
BGB. = Bürgerliches Gesetzbuch.
ZPO. = Zivilprozeßordnung.
KO. = Konkursordnung.
RGO. = Reichsgewerbeordnung.
GVO. = Gerichtsvollzieherordnung.

Einleitung.

Die Kreditgeschichte[1]) ist eine Geschichte ständiger Klagen der Gläubiger und Schuldner, mochte nun die Kreditgewährung und -benutzung durch die Obrigkeit frei, beschränkt oder ganz verboten sein. Die im Mittelalter eingeführten Kreditverbote mußten bald mit dem zunehmenden Verkehr der Kreditfreiheit weichen, der Polizeistaat wiederum schrieb den unproduktiven Ständen genau ausgeklügelte Kreditbeschränkungen nach Zeit und Höhe vor, während er dem Produktivkredit der Kaufleute günstiger gesinnt war und nur nach der Höhe eine feste Grenze zog, freilich ohne viel damit zu erreichen. Alle diese Schranken sind schließlich im 19. Jahrhundert durch die Einführung der Gewerbefreiheit gefallen. Eine Zeit völliger Kreditfreiheit für alle Stände und Berufe folgte, brachte jedoch schon bald, namentlich nach den zahlreichen schwindelhaften Geschäftsgründungen der 70 er Jahre so viele Mißstände hervor, daß zu deren Beseitigung eine Kreditreform als notwendig und erfolgversprechend erschien. Ob nun aber die Reform beim Verbraucher oder wirksamer beim Lieferanten beginnen sollte, darüber war lange Zeit keine Einigkeit zu erzielen. Zunächst suchten Vereinigungen von Konsumenten das Barzahlungsprinzip durchzuführen, teils durch gemeinschaftlichen Ein- und Verkauf in Konsumvereinen, teils durch freie Ortsvereinigungen für Barzahlung, die Listen mit den Namen aller derer herausgaben, die bei Gewährung entsprechender Vorteile gegenüber säumigen Zahlern bereit waren, ihre Einkäufe sofort bar oder bald nach Ablieferung zu bezahlen.

Zu einer allgemeinen Reform ist es jedoch auf diesem Wege nirgends gekommen, da die Macht der Trägheit und die Gleichgültigkeit des Publikums zu groß war, als daß mit einem Anlauf ein Erfolg in weiteren Kreisen erzielt worden wäre. Auch hatten diese Vereine vielfach gerade das Gegenteil von dem bewirkt, was sie bewirken sollten. Da die Kleinhändler, die um diese barzahlenden Kunden warben, dies weniger um des Vereinszweckes als aus Konkurrenzrücksichten zu tun pflegten, so kam es, daß

[1]) Ausführlichere Behandlung der Kreditgeschichte in meiner späteren Schrift: Kredit und Borg in ihrer geschichtlichen Entwicklung.

diese Vereine auf solche Weise einem Teil von Mitgliedern erst zu einem Kredit verhalfen, dessen sich diese vorher nicht zu erfreuen hatten.

Die Erfolglosigkeit der Reformversuche in der Richtung vom Verbraucher nach dem Lieferanten war eigentlich vorauszusehen, weil sie zu sehr auf die selbsttätige Mitwirkung der Konsumenten rechnend, die Produzenten und Lieferanten, die doch das meiste Interesse an der Änderung der bisherigen Borggewohnheit hatten, gleichsam wie unbeteiligte Zuschauer beiseite stehen ließen. Bei dem teilweise geringen Interesse an der Förderung der Barzahlung und der Furcht vor weiterer Einschränkung des durch Borg künstlich gesteigerten Absatzes hielt es sehr schwer, die Beteiligten zu überzeugen, daß sich nur eine Reform durch gemeinschaftliches Vorgehen der Lieferanten als einzig wirksam erweise, wenn auch zunächst nicht gewaltsam durch Beseitigung des Warenkredits, so doch wenigstens durch Abkürzung der Kreditdauer. Aber vom Lieferanten sollte und mußte, das war die allgemeine Überzeugung, ein Druck auf die Abnehmer erfolgen, um auch den letzten Verbraucher und Käufer zur Barzahlung zu zwingen oder wenigstens dazu geneigt zu machen.

Durch das gegenseitige Überbieten in den Kreditfristen war der Mißbrauch in der Warenkreditgewährung allmählich zu einem Grade der Entwicklung gekommen, wo sich der einzelne kaum mehr mit Erfolg dagegen auflehnen konnte; ja selbst wenn mehrere Lieferanten sich zu einem gemeinschaftlichen reformatorischen Vorgehen zusammengeschlossen hatten, war die Verlockung für die Konkurrenz zu groß als daß sie nicht versucht hätte, sich durch Festhalten am alten Schlendrian einen ansehnlichen Kundenzuwachs zu verschaffen. So erwies sich die Vereinigung oft als nicht stark genug, um den als richtig anerkannten Grundsatz der Barzahlung einheitlich durchzuführen.

Trotz des anfangs geringen Verständnisses für gemeinschaftliches Vorgehen entstanden doch nach und nach eine ganze Reihe von geschlossenen Vereinigungen der Fabrikanten und Kaufleute gleicher Gütererzeugung, die ja in erster Linie als Produzenten über die Zahlungs- und Verkaufsbedingungen zu bestimmen hatten und durch die geschlossene Vereinigung es auch mit Nachdruck tun konnten. Die Bedingungen mußten natürlich für den Anfang sehr gemäßigt lauten und erhoben allgemein das Dreimonatziel zur äußersten Grenze der Kreditfrist, bis die Syndikate und Kartelle in der Montan- und Schwerindustrie ohne weiteres die

Barzahlung zur Regel, die Kreditgewährung zur Ausnahme machten oder ganz beseitigten.

Die Kreditreformbestrebungen waren auch auf die nationalökonomische Wissenschaft von Einfluß gewesen insofern als sie dazu beitrugen, die Begriffsverwirrung auf dem Gebiete des Kredits zu beseitigen. Je nach dem Geschäftszweig finden sich immer noch Unterscheidungen wie Handelskredit, gewerblicher und industrieller, je nach der Verwendung Konsumtiv- und Produktivkredit, Ausdrücke, die entweder zu eng gefaßt sind oder alle möglichen Kreditarten in sich schließen. Andere Bezeichnungen wie Fristungskredit, Stundungskredit betonen mehr das Zeitmoment, das ja schließlich bei jeder Kreditart vorkommt. Erst allmählich hat man gelernt, nach der Sache, die kreditiert wird, zu unterscheiden und den Bankkredit vom Warenkredit scharf zu trennen, wie es im Wörterbuch der Volkswirtschaft geschieht. Beim Darlehen ist die verliehene Sache Geld, beim Warenkredit wird der Preis der verkauften Waren gestundet.

I. Kapitel.

Zeitliche Beschränkung des Warenkredits durch Kartelle.[1])

Bei den in neuerer Zeit häufigen Versuchen, den Warenkredit durch gemeinschaftliches Vorgehen einzuschränken oder ganz zu beseitigen, lassen sich die Lieferanten von dem Grundsatz leiten, daß der Warenlieferer heute überhaupt nicht mehr zur Kreditgewährung berufen ist, vielmehr diese Aufgabe den eigentlichen Kreditanstalten, den Banken, überlassen soll. Die Banken können sich ein viel besseres Urteil über die Kreditwürdigkeit des Kunden bilden, weil sie als einzige Kreditquelle seine Geschäftsgebarung durch die stete Bankverbindung kennen lernen, während dem Lieferanten zu seinem eigenen Schaden die Höhe des von seinem Kunden noch anderswo benutzten Kredits völlig unbekannt bleibt trotz der Kreditauskünfte, die aber schon wegen der raschen Änderung der Verhältnisse wenig Wert haben können.

Auf dem Gebiete des Handels vollzieht sich also im Laufe der Zeit eine weitere Arbeitsteilung, die selbständige Ausbildung der Kreditgeschäfte, die scharfe Trennung zwischen Banktätigkeit und Industrietätigkeit, eine Konzentration der Kreditgewährung, mit der notwendig eine Einschränkung des Kredits und genaue Prüfung der Kreditwürdigkeit überhaupt verbunden ist — zum Nutzen der gesamten Volkswirtschaft, da künftige Kredit- und Produktionskrisen durch gemeinsames Vorgehen so gut wie ausschlossen werden können. Aber die Erkenntnis, daß die Banken als berufene Kreditvermittler Handel und Industrie die schädliche Warenkreditierung abnehmen sollen, läßt sich in den weiten Zweigen des Wirtschaftslebens nur sehr schwer durchsetzen, weil im Kampfe um die Kundschaft die größere Nachgiebigkeit in der Kreditgewährung immer noch eine wirksamere Waffe ist als Preis und Güte der Waren. Die Arbeitsteilung konnte sich all-

[1]) Das Material ist meist in Fachzeitschriften und Handelskammerberichten verstreut und häufig zu gleicher Zeit an mehreren Stellen behandelt, sodaß sich die Priorität der einzelnen Reformvorschläge nicht feststellen läßt. Meist sind meine eigenen Erfahrungen mit verwertet worden.

mählich auch nur durchsetzen, weil eine Reihe ungünstiger Konjunkturen den Verkaufspreis so weit herabgedrückt hatte, daß die Produktion für ungünstiger gestellte Unternehmungen aufhörte gewinnbringend zu sein. Die kapitalstärkeren Betriebe versuchten zwar anfangs durch Gewährung von immer längeren Krediten sich Käufer zu werben, sahen aber schließlich selbst ein, daß nur durch Einschränkung der persönlichen Freiheit die Kreditfrage geregelt werden könne. Der ungesunde Zustand, daß die Lieferfrist durch technische Fortschritte immer kürzer, die Zahlungsfrist durch gesteigerten Wettbewerb immer länger wurde, daß der Lieferant aus Konkurrenzrücksichten jeder Willkür des Abnehmers als einzelner preisgegeben war, konnten nur durch eine bindende Vereinbarung aller Lieferanten des gleichen Geschäftszweiges beseitigt werden, durch einheitliche Festsetzung der Verkaufsbedingungen. Was jeder eigentlich freiwillig tun müßte, sollte jetzt durch Zwang für alle Kunden ohne jede Bevorzugung gelten. Alle diese Vereinbarungen haben inhaltlich nur das eine gemeinsam, daß sie die geschäftliche Stellung der beteiligten Einzelfirmen dadurch zu verbessern suchen, daß sie das Höchstmaß des Entgegenkommens gegen die Kunden festlegen, überhaupt vernünftige, von Treu und Glauben getragene kaufmännische Geschäftsgebarung verallgemeinern wollen. Je gleichartiger die Ware von den einzelnen Fabriken geliefert wird, umso mehr zielen die Abkommen auf die Preisbestimmung unmittelbar ab, je weniger dagegen die Waren in Qualität und Preis übereinstimmen, umso mehr müssen sich die Abreden auf die anderen Bedingungen des Geschäftsabschlusses beschränken.

1. Scharfe Maßnahmen der Syndikate und Kartelle.

Den erfolgreichen Anfang mit der Kartellierung machten das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat und der Stahlwerksverband seit den 90er Jahren des vorigen Jahrhunderts, denen bald noch eine ganze Anzahl folgten. Kraft ihrer Monopolstellung und ihrer festgefügten Organisation konnten sie am schärfsten vorgehen und den Warenkredit auf die zur Versendung und Prüfung der Ware unumgänglich notwendige Frist beschränken. Wesentlich sind es die Hersteller der wichtigsten Rohstoffe und Fertigfabrikate, die ohne vorherige Verständigung mit den Abnehmern für ihre Waren einheitliche Lieferungs- und Zahlungsbedingungen vorschrieben, denen sich die Abnehmer ohne weiteres fügen müssen, weil ihnen in den meisten Fällen eine andere Bezugsquelle garnicht zur Ver-

fügung steht. Die Bestimmungen werden durch besondere Zwangsmaßnahmen und Kontrolleinrichtungen durchgeführt, indem entweder der Abrechnungsverkehr einer Bank übertragen ist oder eine besondere Zentralstelle als Verkaufskontor errichtet wurde, die beide den ganzen Verkehr mit der Kundschaft und die genaue Einhaltung der Bestimmungen überwachen können. Die Kartelle und Syndikate würden bloße Scheingebilde sein, wenn sie nicht die Macht- und Zwangsmittel besäßen, um mit ihrer Hilfe die den Beteiligten und der Allgemeinheit schädlichen Auswüchse im Geschäftsleben zu beseitigen. Daher wäre die als Ideal gepriesene Konvention, die sich bloß mit fakultativ einzuführenden Zahlungsbedingungen befassen soll, eine zweck- und wertlose Einrichtung, da Umgehungen die Regel bilden würden. Nur durch strenge Überwachung der Bestimmungen ist ein dauernder Erfolg zu erreichen, und in der Tat haben sich gerade die viel angefeindeten Kartelle mit ihren strengen Verkaufsbedingungen, in denen man häufig nur den Mißbrauch ihrer Macht erblicken will, kein geringes Verdienst erworben, indem sie ihre Abnehmer im Laufe der Zeit zu kurzen Kreditfristen und guten Zahlungsitten erzogen haben. Die Zeiten, in denen der Kunde so ausgiebige Warenkredite in Anspruch nahm, daß der Lieferant gleichsam sein Bankier wurde, sind damit wohl für immer vorbei.

2. Gemäßigteres Vorgehen der Konventionen.[1])

Größere Schwierigkeiten als in der Schwerindustrie boten die Konventionsbestrebungen in der Textilindustrie, weil sie mit einer zu großen Verschiedenartigkeit der Erzeugnisse und einem zu raschen Wechsel zu rechnen haben; die Konkurrenz bleibt daher gewöhnlich auf Qualität und Preis der Ware beschränkt, während die Konventionen Mindestnormen für den Kredit festzusetzen suchen, der zwischen drei und sechs Monaten schwankt. Die Bestimmungen regeln in sehr milder Weise das gesamte Zahlungswesen, wenn auch einzelne eine gemeinsame Preisgrundlage geschaffen haben. Da fast alle Textilprodukte der Mode unterworfen sind, so ist für Fabrikant und Grossist eine weitgehende Bindung garnicht möglich.

Nachdem einmal in der Textilindustrie mit der Konventionsbildung begonnen war, konnte es garnicht ausbleiben, daß diese

[1]) Stern, Kartelle in der Textil- und Bekleidungsindustrie. Beckerath, Die Kartelle der deutschen Seidenwebereiindustrie, S. 42 ff.

große Fortschritte machte, denn die strengen Zahlungsbedingungen hatten zur Folge, daß Konventionsmitglieder von den Abnehmern pünktlicher bezahlt wurden als Lieferanten, die keiner Konvention angehörten. Der Zusammenschluß von Fabrikanten bewirkte weiter, daß deren Kunden, die Grossisten, sich zusammenfanden oder die Grossisten drängten die Fabrikanten zur Vereinigung. Im großen und ganzen dürften die Fabrikantenkonventionen ins Leben gerufen sein, um das Übergewicht einzelner Großabnehmer abzuwenden, während die Grossistenkonventionen dem Trieb der Selbsterhaltung ihr Dasein verdanken. Der Großhandel sah seinen Stand gefährdet, weil der Drang des Kleinhandels, direkt vom Fabrikanten zu kaufen, immer mehr Anhänger beim Kleinhandel fand. Hiergegen widersetzt sich der Kleinhandel, der unbedingte Freiheit im Einkaufen haben will. Eine Ausschaltung des Großhandels liegt allerdings weder im Interesse der Fabrikanten noch der Kleinhändler, weil der sich spezialisierende Großhandel das Konjunktur- und Moderisiko den Fabrikanten wie den Kleinhändlern abnimmt und es besonders dem Kleinhändler ermöglicht, seine Aufträge gemäß seinem Bedarf auf kurze Lieferfrist zu erteilen. Aber die Grenzen zwischen Groß- und Kleinhandel haben sich dadurch verwischt, daß die Warenhauskonzerne und die Einkaufsvereine mit ihren großen Aufträgen einen viel größeren Bedarf haben als eine große Reihe von Grossisten. Deshalb wollen die Fabrikanten dem Wunsche der Grossisten, den Verkauf an Kleinhändler einzustellen, begreiflicherweise nicht nachkommen. Daß die Konditionskartelle nur ein Notbehelf sind und regelmäßig von der Tendenz zur Entwicklung zu Preiskartellen getragen werden, ist nur zu berechtigt und begreiflich, weil die Konventionsbestimmungen durch die Art der Preisstellung umgangen werden können. Eine Besserung der Mißstände kann nur mit der gleichzeitigen Festsetzung der Mindestverkaufspreise und durch Konventionszwang für die Außenseiter eintreten. In letzter Zeit haben auch einzelne Konventionen den Standpunkt der Wahrung berechtigter Interessen verlassen und sind zu Zwangsmaßnahmen vorgeschritten, da die Konventionsmitglieder durch die weitgehende Kreditgewährung der Außenseiter geschädigt wurden. Einige Abnehmerverbände gehen sogar so weit, daß sie verlangen, die Konventionsfabrikanten sollten nur an die Mitglieder der Abnehmerverbände liefern. So will der Abnehmerverband den Lieferantenverband benutzen, um unerwünschte Kreditkonkurrenz abzuhalten und die Außenseiter in den Ring der eigenen Konvention zu

zwingen. Andere Konventionen, namentlich mit Preisfestsetzung, kaufen die Fabriken der Außenseiter auf oder suchen durch einen Schutzskonto die Kunden zu zwingen, nur bei Konventionsfabriken zu kaufen, um dadurch die Außenseiter in die Konvention zu treiben.

3. Versuche zur Kreditreform.

Auch in anderen Industrie- und Handelszweigen wurden Versuche zur Besserung durch freiwillige Vereinbarungen im Laufe der Jahre wohl gemacht, waren aber nicht von langer Dauer, da im allgemeinen der ernste Wille zu einem engeren Zusammenschluß mit Kreditbeschränkungen noch zu schwach und die Furcht vor der Konkurrenz noch zu stark ist. Ohne das lange Kreditgeben würden sich auch nach Ansicht der Lieferanten die Umsätze bis auf die Hälfte vermindern, da der Hauptumsatz mit langsam zahlender Kundschaft gemacht zu werden pflegt, während Barzahler im Gefühl ihrer Macht die Preise zu drücken suchen. Dies ist auch der Grund, weshalb einem Abnehmer, der sich nur schwer ein kleines Darlehn beschaffen kann, trotz der verschlechterten Rechtslage immer noch ein Warenkredit offen steht in einer Höhe, die zu dem Umfang der Sicherheit im umgekehrten Verhältnis steht. Aber die Ansprüche der Kunden werden sich noch andauernd steigern, solange sich der Wettbewerb außer auf Preis und Beschaffenheit der Ware auf Höhe und Dauer des Warenkredits erstreckt. Solange in diesen Geschäftszweigen das freie Spiel der Kräfte waltet und auf Preisstellung und Warenkreditgewährung bestimmend einwirkt, solange werden Zeiten eintreten, wo abweichend vom Herkommen der Abnehmer seine Bedingungen vorschreibt. Aber die Furcht vor weiterer Einschränkung der Bewegungsfreiheit wird wohl das Haupthindernis eines festeren Zusammenschlusses bleiben umsomehr als bei Gründung von Lieferantenverbänden, die für ganze Geschäftszweige bessere Verkaufsbedingungen zu erzielen bestrebt sind, ohne Zwang auf einen dauernden Erfolg nicht zu rechnen ist. Es gibt immer Eigenbrödler, die anstatt zum gemeinen Wohle mitzuarbeiten die Gelegenheit ergreifen wollen, ihr kleinlichstes Interesse wahrzunehmen, die sich keinem Zwang unterwerfen wollen, der ihnen nur Kosten und Unannehmlichkeiten verursacht, ohne daß sie sich irgendwelchen Nutzen davon versprechen. Es finden sich immer einzelne Firmen, deren Interesse mit denen der Allgemeinheit nicht übereinstimmt oder die als Außenseiter gerne den Nutzen aus dem Bestehen eines Kartells

ziehen möchten, ohne selber die Lasten mittragen zu wollen. Freilich haben es eine ganze Reihe von Lieferanten, die ihre bisherige Bewegungsfreiheit im eigenen Betrieb wie im Verkehr mit der Kundschaft nicht aufgeben wollen, zur Gründung von zwanglosen Vereinigungen gebracht. Mit den Kreditmißständen haben sich diese allerdings auch häufig beschäftigt und sogar ihren Mitgliedern die Einführung einheitlicher Lieferungsbedingungen angeraten, jedoch mit der Einschränkung, sich mit dem Erreichbaren zu begnügen, da es unmöglich sei, im Geschäftsleben mit starren Formeln zurechtzukommen, umsomehr als die Aufstellung gemeinsamer Geschäftsbedingungen die Elastizität und Anpassungsfähigkeit an die fortschreitende Entwicklung der wirtschaftlichen Verhältnisse beeinträchtige. Da diese losen Verbände die Bewegungsfreiheit der einzelnen Mitglieder nicht durch Zwangsmaßnahmen antasten wollen, so bleiben natürlich die bisherigen Mißstände bestehen und die notwendigen Kreditreformen unausgeführt. Bei der Uneinigkeit einer Reihe von Lieferantengruppen sind Abhilfsmaßregeln durch Einschränkung des Kredits in vielen Industriezweigen vorab nicht zu erreichen. Maßnahmen, die wenigstens die Auswüchse des Warenkredits beseitigen oder größere Sicherheit versprechen, werden daher hier mit besonderem Eifer verlangt und durchzuführen versucht.

4. Die Beurteilung der Kartelle.

Der wahre Grund für die ergebnislos verlaufenen Reformversuche und für das geringe Verständnis am gemeinschaftlichen Vorgehen liegt in der einseitigen Beurteilung oder besser Verurteilung der Kartelle. Die Gegner bezeichnen die Kartellierung als einen gesetzwidrigen Eingriff in das kostbare Gut der Gewerbefreiheit, zu dessen Beseitigung die Staatshilfe geboten erscheine, umsomehr als sie eine Reihe volkswirtschaftlicher Nachteile mit sich brächten. Sie führten im allgemeinen zu Monopolen und Preisverteuerung, zur Einschränkung des Handels und der Produktion, zur Ausbeutung der Konsumenten und Warenverschleuderung ins Ausland und schließlich zu Schädigungen und zum Rückgang der Mittel- und Kleinbetriebe im Handel zugunsten der kapitalkräftigen Großbetriebe. Die Lieferantenverbände, die ursprünglich die Wettbewerbsfreiheit nicht beschränken wollten, seien sehr bald zu Zwangsmaßregeln aller Art vorgeschritten, da sie danach trachteten, alle Unternehmer ihres Geschäftszweiges in die Konvention hineinzuzwingen. Durch Sperre hätten sie

Außenseitern die Bezugsquellen abzuschneiden versucht oder Treurabatte und Vorzugskontos für die konventionstreuen Abnehmer eingeführt und mit anderen Lieferantenkonventionen Interessengemeinschaften abgeschlossen. Gerade wegen dieser Zwangsmaßnahmen gegen die Konventionsgegner lebten die Mitglieder ständig in Furcht, daß die Konventionsbestimmungen zum Schaden der konventionstreuen Mitglieder nicht allseitig eingehalten werden. Den Hauptvorteil aus der Konvention hätten nur die Großbetriebe, da sie die unbequeme Konkurrenz der Mittel- und Kleinbetriebe, die durch günstigere Zahlungsbedingungen und billigere Preise Kunden an sich zu fesseln suchten, hätten beseitigen wollen. Darum sei es ihnen wünschenswert erschienen, bestimmte gemeinsame Verkaufsbedingungen aufzustellen, die von allen Mitgliedern eingehalten werden sollten. Die Mittel- und Kleinbetriebe seien zu ihrem eigenen Schaden durch die Festsetzung der Zahlungsbedingungen wie durch andere Bestimmungen (Valuta, Fracht, Porto) gebunden, während sie sich früher gerade durch derartige Zugeständnisse Aufträge erwerben konnten. Die einheitliche Festsetzung strenger Verkaufsbedingungen zwinge ferner kapitalschwache Abnehmer zu vorsichtigeren Bestellungen, wofür sich der Preis höher stelle als für Massenaufträge. Mit der geringeren Auswahl werde aber auch der Anreiz zum Kaufen schwächer und durch beides der Absatz im ganzen verringert. Besonders mache sich dies geltend, wenn der scharfe Wettbewerb des Weltmarktes mit den Waren aufgesucht werden solle, wie andererseits die entgegenkommenderen Bedingungen ausländischer Fabrikanten die Zahlung der deutschen Zölle als die geringere Last erscheinen ließen und daher zu einem regen Import anreizten.

Erbitterten Kartellgegnern stehen begeisterte Anhänger gegenüber, die alle Konventionen für durchaus berechtigt halten, wenn sie durch gemeinsame Maßnahmen die Zahlungsbedingungen regeln wollen. Ihrer Ansicht wird sich jeder anschließen, der die unhaltbaren Zustände erwägt, wenn übermäßig lange Warenkredite in Anspruch genommen, wenn Zahlungen erst viele Monate nach Fälligkeit geleistet und trotzdem unberechtigte Abzüge gemacht werden. Gegen alle diese Mißstände war der Einzelne bei dem ungehemmten Wettbewerb und bei der schrankenlosen Freiheit der Verkaufsbedingungen in der Regel machtlos, da er, wenn er unberechtigten Zumutungen eines Abnehmers entgegentrat, stets Gefahr lief, dessen Kundschaft an einen anderen Fabrikanten zu verlieren, der weniger Rückgrat

besaß. Der von den Konventionen angebahnte und heute zum Teil bereits errungene Sieg kommt nicht nur den Konventionsmitgliedern zugute, sondern auch den Abnehmern, sie begrüßen die Ordnung und den gerechten Ausgleich, den die festen Normen der Konvention geschaffen haben, denn bei dem früheren weitgehenden Entgegenkommen war der kleinste Abnehmer und der größte Borger häufig genug dem pünktlichsten Zahler gleichgestellt. Seit der Konvention weiß der Abnehmer, daß der Fabrikant die Konventionsbestimmungen genau beachten muß und verlangt erst garnicht, was ihm doch verweigert wird. Dem Fabrikanten wiederum bleibt es erspart, sich gegen die Wünsche des Kunden ablehnend verhalten zu müssen und wenn es doch einmal geschieht, braucht er daraus keine geschäftliche Schädigung zu befürchten. Die Konventionen beseitigen ferner die Regellosigkeit in der Volkswirtschaft und geben ihr wieder bessere und beständigere Formen, mildern Preisschwankungen und verhindern die übermäßigen Preisunterbietungen und die Auswüchse der Konkurrenz. Ein ganz besonderes, auch von einsichtigen Gegnern anerkanntes Verdienst der Konventionen ist die erfolgreiche Beseitigung des Systems der übertriebenen Kreditgewährung durch die strengen Verkaufsbedingungen, von denen niemals abgewichen wird und die der Käufer überall in gleicher Weise antrifft, so daß er sich unter diesen Zwang beugen muß. Die Konventionen haben in dieser Beziehung auf das ganze Geschäftsleben erzieherisch und vorbildlich gewirkt, weil auch die Abnehmer von Kartellen erhöhten Wert darauf legen mußten, von ihren eigenen Kunden pünktliche Bezahlung zu erreichen. Daß Kreditbeschränkungen den Geschäftsumsatz verringern, läßt sich allerdings nicht in Abrede stellen, aber für die Gesamtheit ist es durchaus kein Vorteil, wenn im Vertrauen auf die lange Zahlungsfrist unmäßige Bestellungen weit über Bedarf gemacht werden. Eine gewisse Zurückhaltung, wie sie geordnetere Verkaufsbedingungen zur Folge haben, ist wirtschaftlich weit vernünftiger und weniger verlustbringend, zumal wenn die Waren Modewechsel oder Preisschwankungen unterliegen.

5. Wirkungen der Kartelle auf den Handel.[1])

a) Da die Grossisten und Großbetriebe früher ihre natürliche Überlegenheit dem einzelnen Fabrikanten gegenüber mit

[1]) Vgl. neben den Fachzeitschriften besonders Bonikowsky: Der Einfluß der industriellen Kartelle auf den Handel. S. 101 ff. Beckerath a. a. O. S. 170 ff.

aller kaufmännischen Rücksichtslosigkeit ausübten, so ist es nur zu natürlich, daß all die Bindungen der Preise, Qualitäten und Zahlungsbedingungen dem Zwischenhandel Fesseln anlegen und ihm häufig als ein recht lästiger und hemmender Zwang erscheinen. Aber auch hier hat sich mancher Umschwung in den Anschauungen vollzogen. Handelskreise, die früher die erbittertsten Feinde jeglicher Kartellierungen waren, haben sich in den letzten Jahren mehr und mehr die Form der Kartellorganisation zunutze gemacht; ja sie gingen mitunter soweit, auf die Lieferanten einen Druck auszuüben, daß sie sich kartellieren, um dann gemeinsam mit den Abnehmerkartellen die Geschäftsverhältnisse zu bessern oder sie weigerten sich da, wo Produzentenkartelle bestanden, deren Abmachungen anzuerkennen und verlangten ein Mitbestimmungs- und Mitverhandlungsrecht, das ihnen in den meisten Fällen wohl auch zugebilligt wurde. Anderen Großhändlern brachte die Kartellentwicklung sogar eine Stärkung ihrer viel angefochtenen Stellung durch großen Kundenzuwachs. Denn die Kleinhändler, die sich den strengen Bedingungen der Fabrikanten nicht anzupassen vermögen, suchen nunmehr die Vermittlung der früher möglichst ausgeschalteten Großhändler, wenn ihnen diese vermöge ihrer Kapitalkraft längere Warenkredite und günstigere Kaufbedingungen gewähren können.

b) Die Kreditbeschränkung der Lieferanten hat sich, obwohl nur unter Schwierigkeiten nach und nach auch im Verkehr mit den Kleinhändlern erfolgreich durchgesetzt. Die meisten Abnehmer hatten eine Bankverbindung anknüpfen müssen, um die Kreditfrist einhalten oder die Vergütung bei Barzahlung ausnutzen zu können. Weniger kapitalstarke Abnehmer kamen durch die Kreditbeschränkung der Lieferanten in schwere Bedrängnis, zumal sie noch mit der Borgwirtschaft des Publikums zu rechnen haben und zur Erzielung des bisherigen Umsatzes jetzt erheblich mehr Kapital bedürfen, ohne selbst in der Lage zu sein, die Verkaufspreise um die gestiegenen Unkosten zu erhöhen. Infolge des verkürzten und verteuerten Warenkredits mußten die Kleinhändler ganz neue Geschäftsdispositionen einführen. Da ihnen durch die Konventionsbestimmungen eine gewisse Zurückhaltung in den Bestellungen auferlegt ist, neigen sie jetzt nicht mehr dahin, Warenmengen weit über ihren Bedarf zu kaufen, wodurch ihnen früher große unverkäufliche, durch den raschen Modewechsel wertlos gewordene Bestände übrig blieben. Während früher der Kleinhandel für die Saisonwaren die Bestellungen schon Monate

voraus gab und der Fabrikant je nach Bedarf, um sein Lager zu räumen, die Waren an den Abnehmer lange vor dem Rechnungsdatum ablieferte, kann jetzt der Kleinhändler bei dem kurzen Zahlungsziel seine Aufträge nicht lange vor der Bedarfs- und Verkaufszeit erteilen, keine Vorräte im voraus hinlegen, da er sie ja sonst schon bezahlen müßte, bevor er Einnahmen aus dem Verkauf erhält. Da die Bestellungen jeweils nach Bedarf weit kleiner ausfallen als früher, so erhöhen sich auch die Preise für die kleineren Posten. Während kapitalkräftige Geschäftsleute unter Ausschaltung des Zwischenhandels unmittelbar mit den Produzenten verkehren, sehen sich kapitalschwache genötigt, beim Zwischenhandel außer Konvention, dem Bankier des minder bemittelten Kleinhandels, zu kaufen. Fernerhin zwingen die Konventionsbedingungen die Kleinhändler dazu, nun auch selbst mit Kreditgewährungen vorsichtiger zu sein und wenn möglich das Barzahlungsprinzip einzuführen. Teilweise ist es ihnen ja schon gelungen, durch gemeinsames Vorgehen die Barzahlung zur Regel zu machen und durch Vermehrung der Kasseneinnahmen und durch baren Einkauf auf den verteuerten Warenkredit zu verzichten. Die Widerstände, die sich der Barzahlung entgegenstellen, scheinen noch recht groß zu sein, weshalb auch die Interessenverbände der Kleinhändler von den Lieferanten eine Einheitskondition verlangen, die sich von Übertreibungen fernhalten soll und durch eine angemessene, die Interessen der wirtschaftlich schwächeren Abnehmer berücksichtigende Abstufung der Skontosätze und durch eine grundsätzliche Anerkennung eines Dreimonatziels den Interessen der Lieferanten gerecht wird.

II. Kapitel.

Bekämpfung des Borgunwesens im Kleinverkehr. [1])

1. Die Ursachen der Kreditreformbewegung

waren die veränderten ökonomischen Verhältnisse gegen Ende des 19. Jahrhunderts. Der gesteigerte Verkehr und die städtische Entwicklung haben mit den veralteten Geschäftsgrundsätzen aufgeräumt und an ihrer Stelle den großen Umsatz bei kleinem Nutzen als zeitgemäßen Grundsatz anerkannt. Da außerdem an Stelle des früher üblichen Feilschens heute fast allgemein bekannte und feste Preise im Kleinhandel eingeführt sind, so können besondere Aufschläge für Zinsen und Risikoprämie gewöhnlich nicht mehr gemacht werden. Der Warenkredit würde sehr verteuert, wenn der Kleinhändler zur Vermeidung von Verlusten die Kosten der Kreditgewährung im Verkaufspreis berücksichtigen wollte, dazu gehören unter anderen: 1. die Zinsverlustprämie, 2. die Versicherungsprämie, 3. die Verwaltungsspesen, die durch den Kreditverkehr verursacht werden (Mehrarbeit durch Buchungen, Überwachung der Borgkunden, Auskunftseinholung). Wie die Gewinnschmälerung, so führte auch die heutige Art und Zusammensetzung der Kundschaft zum Barverkehr. Während sich früher die treue Stammkundschaft auf seßhafte und gutbekannte Nachbarn und Verwandten beschränkte, setzt sich die heutige Kundschaft meist aus unbekannten Leuten zusammen, die in der Wahl der Bezugsquelle weder durch alte Gewohnheit noch durch Rücksichten auf persönlich bekannte Lieferer beeinflußt sind und die wegen ihrer unbekannten Vermögenslage und des häufigen Wohnungswechsels geringere Sicherheit bieten. Zum Barverkehr drängte ferner die gleichzeitige Beschränkung des Geld- und Warenkredits, denn die Möglichkeit, beide Kreditformen gleichzeitig zu benutzen, war dadurch immer mehr ein-

[1]) Literatur im allgemeinen: Pape: Der gewerbliche Kredit; Lammers: Bekämpfung des Borgunwesens; Müffelmann: dto. in Konrad's Jahrbüchern 1910, S. 536 ff.; Schönitz: Der kleingewerbliche Kredit, daneben die Handels- und Handwerkskammerberichte und Fachzeitschriften, wie Konfektionär, Detaillist usw., die sich fast in jeder Nummer mit dem Borgunwesen beschäftigen.

geengt, dagegen die Notwendigkeit, Warenkredit zu geben, immer mehr erweitert. Die Konzentration im Bankgewerbe und in der Großindustrie hatte in dieser Beziehung gleichmäßig gewirkt. Die eine führte zur Aufsaugung zahlreicher Privatbankiers, die bis dahin gerade in der Unterstützung des gewerblichen Mittelstandes ihr Hauptarbeitsfeld gesehen hatten, und zu gleicher Zeit haben die Syndikate der Großindustrie den Warenkredit der Abnehmer in starkem Maße beschränkt durch Einführung einheitlicher Zahlungsbedingungen, die unbedingt eingehalten werden mußten. Mahnten schon die Konventionsbedingungen, mit dem Betriebskapital haushälterisch umzugehen und die Kreditverkürzung auf die Kunden abzuwälzen, so mußten gerade die teuren Geldverhältnisse 1907 auf eine Zahlungsreform drängen, da jeder Kunde um des Zinsgewinnes die Zahlung möglichst weit hinauszuschieben suchte. Einen weiteren Anstoß zur Reformbewegung gab der zunehmende Wettbewerb der Großbetriebe im Kleinverkehr, der Warenhäuser, Versand-, Spezial- und Filialgeschäfte sowie der Konsumvereine, denen es gelang, die Kundschaft durch das streng durchgeführte Prinzip der Barzahlung mehr und mehr zu baren Einkäufen zu erziehen. Dem ohnehin schon kapitalschwachen Kleingewerbe verblieb die weniger zahlungskräftige und weniger zahlungswillige Kundschaft, zu deren Anwerbung der zeitlich und quantitativ unbegrenzte Warenborg das einzige Lockmittel war. Der Reformgedanke kam erst zum Durchbruch, als die Kleingewerbetreibenden im Konkurrenzkampf mit den Großbetrieben immer mehr in Schwierigkeiten gerieten, ohne wie diese in der Lage zu sein, alle nur erreichbaren Vorteile auszunutzen. Die Erkenntnis nahm daher immer mehr zu, daß der Konsumtionskredit nach keiner Richtung hin zu rechtfertigen sei, umsomehr als die Kundschaft für Waren oder erfüllte Leistungen hier einen Blankokredit in Anspruch nehme, entweder ausdrücklich oder stillschweigend, indem sie die Zahlung aus Bequemlichkeit oder Nachlässigkeit einfach hinausschiebe.

Während der Borg das Publikum zu unwirtschaftlicher Führung des Haushaltes verleite, verliere der Lieferant die Verfügung über seine Betriebsmittel und gerate immer mehr in Schwierigkeiten. Durch die Abschaffung des Borgs und die Einführung der Barzahlung würde der Gewerbetreibende wohlfeiler einkaufen und produzieren, daher auch wohlfeiler verkaufen können, der Käufer dagegen gezwungen, seine Ansprüche mit den vorhandenen Mitteln in Einklang zu bringen. Er lernte den

Wert des Geldes kennen und schätzen, mit seinem Einkommen sparsamer wirtschaften und sich unabhängig vom Lieferanten machen.

Wie die veränderten ökonomischen Verhältnisse, so drängte auch die veränderte Rechtslage zum Barverkehr umsomehr als sie eine Beschränkung der Gläubigerrechte mit sich brachte. Den sozialen Tendenzen der Zeit folgend, hat die deutsche Gesetzgebung die Rechtsverhältnisse zwischen Gläubiger und Schuldner immer mehr von einem dem Schuldner günstigen Standpunkt aus geregelt, die Pfändungsbeschränkungen erweitert, Vermögensschiebungen erleichtert, das Gerichtsvollzieherwesen abgeändert usw., insbesondere aber die Verjährungsfristen in § 196 ff. BGB. abgekürzt und damit den Warenkredit verschlechtert, den Geld- und Bankkredit dagegen begünstigt. Während alle Darlehn sowie ausgeklagte Forderungen und Vollstreckungsbefehle erst in 30 Jahren verjähren, ist heute die Verjährungsfrist für Haushaltschulden auf 2 Jahre, für Geschäftsschulden auf 4 Jahre beschränkt. Die bedeutendste Änderung brachte die Regelung des ehelichen Güterrechts im BGB. mit sich. Der bis 1900 am häufigsten vorkommende gesetzliche Güterstand war die Gütergemeinschaft, wonach mit der Eheschließung die Vermögensmassen der beiden Ehegatten sowie das während der Ehe Erworbene eine einheitliche Gütermasse bildeten, die für alle, auch voreheliche Schulden des Ehemannes haftete. Interventionsklagen der Ehefrau bei einer Pfändung waren nutzlos, selbst auf ihren Beweis hin, daß die für die Schulden ihres Ehemannes gepfändeten Sachen von ihr in die Ehe eingebracht oder mit ihren Mitteln erworben waren. Heute können die Ehegatten die Gütergemeinschaft durch Errichtung von Eheverträgen jederzeit aufheben oder abändern und in das Güterrechtsregister eintragen lassen, während dies früher nur vor der Eingehung der Ehe geschehen konnte. Für alle nach 1900 geschlossenen Ehen gilt in Deutschland einheitlich das Recht des BGB. für die vermögensrechtlichen Beziehungen der Ehegatten. Der gesetzliche Güterstand, die sogenannte Verwaltungsgemeinschaft, beruht auf Trennung der Vermögensmassen der Ehegatten. Das Vermögen der Frau bleibt ihr Eigentum, aber dem Ehemann steht an den eingebrachten Sachen der Ehefrau ein Verwaltungs- und Nutznießungsrecht zu. Zum eingebrachten Gut gehört auch das Vermögen, das die Frau während der Ehe erwirbt. Haushaltungsgegenstände wie zum Beispiel Betten, Möbel, Tischzeug,

die der Mann an Stelle der von der Frau eingebrachten, nicht mehr vorhandenen oder wertlos gewordenen Stücke anschafft, werden gleichfalls eingebrachtes Gut. Nach dem Rechte der Schlüsselgewalt ist die Frau berechtigt, innerhalb des häuslichen Wirkungskreises die Geschäfte des Mannes zu besorgen und ihn zu vertreten. Die Ehefrau hat das Recht, auf den Namen und für Rechnung des Mannes die für den Haushalt nötigen Lebensmittel und für die Kinder die nötigen Kleider zu kaufen. Doch kann der Mann das Recht der Schlüsselgewalt der Frau beschränken oder ausschließen (sog. kreditlos machen). Diese grundlegenden Änderungen des ehelichen Güterrechts lassen heute die Warenkreditgewährung als sehr verlustbringend erscheinen und drängen ebenfalls zur Kreditreform.

2. Tatsächliche Lage im Kleinhandel.[1])

Der Lieferantenkredit beim Einkauf ist von den Fabrikanten den Großhändlern überlassen worden und da er jedem Kleinhändler in freigiebigster Weise zur Verfügung steht, begünstigt er Geschäftsgründungen ohne Anlage- oder Betriebskapital und ohne jede Erfahrung. Viele, die in anderen Berufen Schiffbruch gelitten haben, glauben die Trümmer ihres Vermögens nicht besser als im Kleinhandel anlegen zu können oder werden von aufdringlichen Handelsreisenden zu Geschäftsgründungen und zum Ankauf von Waren verleitet, die sie gar nicht oder nicht in dem Umfang brauchen, wodurch sie das Betriebskapital festlegen und in die Schuldknechtschaft des Lieferanten geraten. Durch diese Umstände ist ihnen auch oft die Möglichkeit genommen, vom Ladenbetrieb zurückzutreten, weil sonst die Warenschuld mit unerbittlicher Strenge eingetrieben würde. So trägt das Borgunwesen indirekt zur Überfüllung bei.

Der Kundenkredit beim Verkauf dürfte nach Ansicht der Lieferanten nicht zu umgehen sein, um so weniger, als er heute schon so zur Gewohnheit geworden ist, daß ohne Borg kein Umsatz gemacht werden kann. Der Kleinhändler muß Kredit geben oder fühlt sich vielmehr dazu veranlaßt und zwar meist

[1]) Vgl. Huber: Warenhaus und Kleinhandel, S. 70 ff.; Hübner: Zur Lage des Kleinhandels, S. 27 ff.; Geiger: Konsumverteilung in Mannheim, S. 33; außerdem die Erhebungen der H. K. Hannover über die Lage des Kleinhandels und die Enquete des Schuhwarenhändlerverbandes; für 1914/15 ist eine amtliche Erhebung über die Lage des kaufmännischen Mittelstandes geplant, die weiteres Material bringen dürfte.

längeren, als er von seinen Lieferanten beanspruchen kann. Denn wenn er selbst drei bis neun Monate Ziel hat, so muß er doch oft Jahre warten, bis er von seinen Kunden Zahlung erhält. Es gibt Detailbetriebe, die den Borg als notwendiges Mittel betrachten, um sich der Übermacht der Großbetriebe zu erwehren, überhaupt um Kunden heranzuziehen und zu fesseln, während neuentstehende Geschäfte sich dadurch beliebt zu machen suchen, daß sie längeren Kredit gewähren als ihre Konkurrenten. Gewiß liegt für eine bestimmte Kundschaft ein Anreiz zum Kauf in dem Gedanken, daß der Kaufmann nicht auf sofortiger Bezahlung bestehe. Die Handwerkerkundschaft zahlt nur einmal im Jahre zu Neujahr oder Martini oder schiebt die Zahlung von einem Termin zum andern. Dadurch verlieren die Kleinhändler gewöhnlich größere Beträge und suchen sich durch Aufschlag auf die Preise, schlechte Qualität, Mindergewicht und dergleichen Mittel schadlos zu halten. Namentlich in ländlichen Gegenden hat sich der Borg seit undenklichen Zeiten eingenistet, doch muß bei der seßhaften Landbevölkerung ein anderer Maßstab angelegt werden als bei der städtischen Kundschaft. Als Ursache der unpünktlichen Zahlungsweise wird im allgemeinen angeführt: Der schwankende Ertrag der Landwirtschaft, der unregelmäßige Lohnbezug der Arbeiter, die schlechte Wirtschaftsführung der Frau, besonders ihr Luxusbedürfnis und ihre Putz- und Vergnügungssucht, die Säumigkeit und Bequemlichkeit der Bessergestellten und vor allem Leichtsinn und Vertrauensseligkeit der Kleinhändler selbst, die jede Kreditreform verhindern.

Nach Lage der Sache ist das heute noch weitverbreitete Borgsystem ein Krebsschaden für den Kleinhandel, ein Mißstand, der leider in den Verhältnissen begründet liegt und deshalb wohl schwerlich jemals auszurotten ist. Denn so wünschenswert die allgemeine Verbreitung der Barzahlung an sich ist, so wird sich dieser Idealzustand nicht ohne weiteres herbeiführen lassen. Je nach dem Geschäftszweig wird ein Kreditgeben nicht ganz zu vermeiden sein, um so weniger als sich das Borgen gerade in den Geschäften eingenistet hat, deren Inhaber schon jahrelang mit den Kunden bekannt sind oder mit Gegenständen handeln, deren Anschaffung gleich einen größeren Betrag ausmacht, während neugegründete oder unpersönlich geführte Geschäfte eher die Barzahlung einführen können.

3. Tatsächliche Lage im Handwerk.[1]

a) Nahrungs- und Genußmittelgewerbe. Da noch vor einigen Jahrzehnten der Bäcker wöchentlich vom Landwirt das Getreide bar einkaufte und beim Lohnmüller mahlen ließ, mußte er von seinen Wocheneinnahmen immer so viel zurücklegen als der Getreideeinkauf für die kommende Woche erforderte. Mit dem Aufkommen der Handelsmühlen ging er zum Mehleinkauf über, der infolge der großen Konkurrenz der Mehlhändler seither in freigiebigster Weise kreditiert zu werden pflegt, selbst verschuldeten Handwerkern und mittellosen Anfängern auf das bloße Gerücht einer Geschäftsgründung und zwar in solchen Mengen, daß ein bereits bestehendes Geschäft geraume Zeit zum Aufbrauchen bedürfte. — Auch im Fleischergewerbe[2]) spielt der Kredit der Viehhändler eine große Rolle. Die Eröffnung von Betrieben mit ungenügendem Kapital läßt lebensunfähige Existenzen aufkommen, die bald in dauernde Schuldknechtschaft der Viehhändler geraten, aber mehr und mehr hat die Einsicht der großen Gefahren, die eine solche Kreditwirtschaft mit sich bringt (Preisverteuerung, schlechte Ware, Abhängigkeit vom Händler), die weitesten Kreise durchdrungen und zu besonderen Bankgründungen geführt, die den Geschäftsverkehr erleichtern sollen.

Zu großen Klagen gibt auch der Kundenkredit Anlaß. Bäcker und Fleischer haben ein großes Interesse daran, ihr Kapital oft umzuschlagen und die Ergebnisse jeder Schlachtung und Backarbeit so schnell abzusetzen, damit das in der Verderblichkeit der Ware liegende Risiko möglichst eingeschränkt wird. Dies treibt sie zur Erweiterung ihres Kundenkreises, indem sie die Bestellungen abholen lassen und den Abnehmern die Ware ins Haus liefern. Ein festes Lieferungsverhältnis entsteht durch den Verkauf auf Buch. Der Kunde kann bei der täglichen Abholung der Bestellungen nicht leicht einzelne Bezüge aus anderen Läden machen und wenn er sich gar daran gewöhnt hat, nur monatlich oder in noch längeren Terminen zu bezahlen, so muß er auch mit seinen Ausstellungen an der gelieferten Ware vorsichtig sein. Die Jagd nach Massenabsatz verführt den Fleischer mitunter zu

---

[1]) Vgl. die Erhebungen des Vereins für Sozialpolitik über die Lage des Handwerks in seinen Schriften, Bd. 63 ff., daneben die Handwerkskammerberichte sowie Arnold; Das Münchener Bäckergewerbe, S. 44 ff. Oexmann: Barzahlung und Kreditverkehr, S. 1 ff.

[2]) Fleischenquete 1912/13, Bd. 2, S. 84 ff. sowie die Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 63 ff.

den gewagtesten Spekulationen. Er borgt zum Beispiel einem Gastwirt, dem er liefern möchte, erst noch bares Geld zur Eröffnung des Betriebes und übernimmt nun die Lieferung, wobei er sich vorbehält, auf die Festsetzung der Speisekarte einzuwirken, je nachdem die eine oder andere Sorte Fleisch rasch geräumt werden muß. Durch die maßlose und ungeregelte Borgwirtschaft geht mitunter ein großer Teil des Gewinnes verloren. Die wilde Jagd nach regelmäßigen Abnehmern hat zur Folge, daß selbst unsolide Unternehmer hohen und schrankenlosen Kredit erhalten und oft über Jahresfrist die Zahlung schuldig bleiben, bis endlich das Unternehmen zusammenbricht und der Meister mit einer oft mehrere Tausende von Mark übersteigenden Forderung das Nachsehen hat.

b) Bekleidungsgewerbe.[1]) Schustern und Schneidern wird die Vermittlung der Leder- und Tuchhandlungen zum wahren Unsegen durch die traurigen Kreditverhältnisse, die wesentlich dazu beitragen, den Ruin des Kleinhandwerks zu beschleunigen. Drei, sechs und mehr Monate schreiben die Händler zunächst bereitwillig an und verzichten eine Zeitlang auf Bezahlung, suchen aber den Schaden, der ihnen durch die zahlreichen Konkurse der Handwerker entsteht, durch größeren Gewinnaufschlag auszugleichen und rechnen den Abnehmern bedeutend höhere Preise an, besonders bei geringeren Bestellungen. Solange die Beträge nur im Kontobuch stehen, drücken sie nicht, aber der Meister verliert leicht den Überblick über seine Verhältnisse. Mahnt dann schließlich der Händler um Zahlung, so ist der Handwerker oft beim besten Willen dazu nicht mehr imstande. Es bleibt ein Rückstand, der nicht kleiner werden will, sondern eher zunimmt. Da ist denn die Gefahr wucherischer Ausbeutung des Handwerkers nahe, weil er sich auf alle Fälle die Geneigtheit des Gläubigers erhalten muß. Findet er einmal den Preis zu hoch oder will er anderswo vorteilhaft einkaufen, so muß er fürchten, daß der Händler seine Forderung ohne jede Nachsicht gerichtlich eintreibt und ihn wirtschaftlich zugrunde richtet.

Trostloser liegen die Verhältnisse beim Kundenkredit.[2]) Die Borgwirtschaft wird überall äußerst nachteilig empfunden,

[1]) Vgl. die erwähnten Schriften des Vereins für Sozialpolitik. — Francke: Das Schuhmachergewerbe in Bayern, S. 79. 91.

[2]) Nach Schoppen, a. a. O. S. 10, der das Borgunwesen besonders für Halle a. S. untersucht hat, erhält ein Damenschneider

5% des jährlichen Umsatzes innerhalb 8 Tagen
20% des jährlichen Umsatzes innerhalb 8–30 Tagen

aber als einziges Mittel angesehen, im Kampfe gegen Konfektion und fertige Schuhwaren noch Kunden an sich zu ziehen. Dem Handwerker fehlt der Mut, die Kunden bei Zahlungssäumigkeit zu mahnen, da er fürchtet, dadurch Anstoß zu erregen und die Kundschaft zu verlieren. Die Außenstände kommen daher nur tropfenweise ein, manche Forderungen stehen jahrelang, so daß der Handwerker verschuldet und oft nicht weiß, wovon er die Löhne bezahlen soll. Besonders die Württembergischen Handwerker klagen über die langen Borgfristen und wünschen, daß wenigstens die Stadtkundschaft möglichst bar oder spätestens innerhalb dreier Monate zahlen möchte, ein Wunsch, der nach Ansicht von Fachleuten für ewige Zeiten ein frommer Wunsch bleiben wird, weil auch im städtischen Leben Württembergs die bäuerlichen Verhältnisse überwiegen. Ein großer Teil der Bevölkerung ist von der Landwirtschaft abhängig, kommt arm und mit Schulden belastet aus dem Winter und ist erst im Spätsommer wieder in geordneten Verhältnissen. Da der Bauer nur einmal im Jahre erntet und nur einmal im Jahre Geld einnimmt, so bezahlt er auch nur einmal im Jahre, zu Martini oder Lichtmeß, ganz abgesehen davon, daß je nach dem Ausfall der Ernte noch Rückstände bleiben.

c) Baugewerbe.[1]) Die Bauhandwerker befinden sich in einer rechtlich ungünstigeren Lage als andere Gewerbetreibenden, die Bezahlung bei der Aushändigung ihrer Waren verlangen oder sich wenigstens ein Zurückbehaltungsrecht daran sichern können. Die Leistung der Bauhandwerker ist unmittelbar mit dem Bau verbunden, und sie können, wie das in der Natur der Sache liegt, weder Bezahlung bei der Aushändigung ihrer Lieferungen verlangen noch auch diese vom Gebäude wieder lostrennen, falls sie unbefriedigt bleiben. Verschlechtert hat sich die Lage der Bauhandwerker durch die Bauspekulation und den Bauschwindel, durch den die Handwerker alljährlich große Summen verlieren. Allerdings sind die Handwerker noch vielfach zu vertrauensselig und könnten sich leicht durch vorsichtigere Kredit-

30% des jährlichen Umsatzes innerhalb 30–90 Tagen
40% des jährlichen Umsatzes innerhalb 4–12 Monaten
5% des jährlichen Umsatzes noch später.

Nach 1–30 Tagen zahlen Geschäfts- und Kaufmannsfrauen, nach etwa 90 Tagen niedere und mittlere Beamtenfrauen, nach 6–12 Monaten höhere Beamtenfrauen und Adelige.

[1]) Vgl. jetzt auch Denkschrift über den Bauschwindel 1914. S. 115 neben den Schriften des Vereins für Sozialpolitik.

gewährung schützen, aber dieser Rat übersieht ganz, daß die Handwerker die wirtschaftlich Schwächeren sind und bei schlechtem Geschäftsgang und starker Konkurrenz die Kreditwürdigkeit des Bauunternehmers nicht allzu genau prüfen können, sondern danach trachten müssen, überhaupt Arbeit zu bekommen. Beschäftigungslosigkeit und Not sprechen oft lauter als Geschäftsklugheit. — Eine notwendige Folge des Zwangskredits, den die Bauhandwerker gewähren müssen, ist die Benutzung des Händlerkredits. Auf die Zwangslage nehmen die Händler gebührend Rücksicht und bestehen erst auf einer Zahlung, wenn der Handwerksmeister seine Außenstände erhalten hat. Allgemein sind die Klagen über die zuweitgehende Kreditgewährung der Händler, daß sie bereitwillig Werkzeuge und Material selbst solchen zur Verfügung stellen, die ihnen auch nicht die geringste Sicherheit bieten. Dadurch würde eine Reihe von untüchtigen und leichtsinnigen Gesellen, denen eine angestrengte Arbeit in einer Meisterwerkstatt nicht behagt, in den Stand gesetzt, sich selbständig zu machen. Eine Werkstätte bekommen sie mit dem Hinweis auf die Einrichtung und die Einrichtung beziehen sie mit dem Hinweis auf die gemietete Werkstätte. Da alles auf Kredit genommen ist, haben sie nichts zu verlieren und versuchen daher oft, Lieferungen zu Schleuderpreisen zu übernehmen, um möglichst viel Arbeit zu erhalten, bis sich schließlich die Überschuldung offenbart.

Das Ergebnis der Untersuchung über die Kreditverhältnisse der Handwerker klingt noch pessimistischer als beim Kleinhandel. Allgemein sind die Klagen über das Überwuchern des Lotterkredits, der oft mehrere Jahre zu laufen pflegt und ein großer Krebsschaden für den Handwerker ist. Ihm fehlt die Sicherheit des Absatzes, und er muß bei der Durchführung des Barzahlungsprinzips eine Verminderung des Absatzes wie überhaupt Schwierigkeiten befürchten, da er meist auf den lokalen Markt angewiesen ist. Bäcker und Fleischer läßt die Furcht vor Warenverderb, Schneider und Schuster die Furcht vor der Konkurrenz der Konfektion und der Fabrikwaren am Borgsystem festhalten, um sich wenigstens einen festen Kundenstamm zu sichern. Die unsinnige Angst, durch sofortige Rechnungszusendung oder durch Drängen zur Zahlung einen Kunden zu verlieren sowie die Schwerfälligkeit des Handwerkers beim Übergang von einer technischen Arbeit zu einer kaufmännischen, sind viel gefährlichere Feinde der Reform des Borgwesens als der Widerstand des Publikums. Gemeinsame und durchgreifende Maßregeln zur Erlangung rascherer Zahlungen werden schwer zu finden sein, denn wenn der Großbetrieb sich nicht anschließt, so wird sich ihm die Kundschaft noch viel mehr als jetzt zuwenden. An seinem Widerstand scheitern schließlich alle derartigen Pläne, da er den Vorteil, den ihm sein größerer Kapitalbesitz gewährt, schwerlich aufgeben wird.

Da die Händler überreichlichen Kredit bei der Lieferung teurer und schlechter Waren anzubieten pflegen, so werden die Handwerker dadurch verleitet, auch ihren Kunden den unwirtschaftlichen und gefährlich langen Kredit weiter einzuräumen. Die bemittelten Handwerker möchten gern die weitgehende Kreditgewährung der Händler eingeschränkt und die Konkurrenz kapitalloser Meister erschwert sehen. Gegen die Erleichterung des Selbständigwerdens durch den weitgehenden Warenkredit der Händler läßt sich nichts tun, ja die Gründung von Einkaufsgenossenschaften, wie sie jetzt vielfach empfohlen, aber durch die große Verschuldung der Handwerker bei den Händlern verhindert wird, würde gerade die Händler noch mehr zur Anpassung an die unbemittelten Meister zwingen. Wer aber sein Geschäft mit Schulden anfängt und arbeiten muß, nur um die Zinsen und das geborgte Kapital selbst abzuzahlen, der ist genötigt, jede Arbeit anzunehmen, dessen volle Abhängigkeit vom Händler ist meist für lange Zeit, wenn nicht für immer besiegelt. Jeder Versuch, das Handwerk zu heben, muß mit der Verbreitung der Erkenntnis über die notwendigen Folgen einer nur oder überwiegend auf Kredit gegründeten Existenz beginnen. Staat und Gemeinde haben auch ein Interesse an der Bekämpfung des Borgunwesens, denn die unsoliden Niederlassungen als Meister sind auch vom Standpunkt der steigenden Armenlast zu beurteilen. Eine eigene Werkstätte eröffnen und heiraten ist selbstverständlich. Kommt dann nach längerer oder kürzerer Zeit der unausbleibliche Zusammenbruch, dann muß in vielen Fällen für die erste Zeit die Armenpflege für die Familie sorgen.

4. Hindernisse der Kreditreform.

Eine erfolgreiche Kreditreform wird heute noch verhindert durch die eigenartigen Ansichten, die manche Handel- und Gewerbetreibenden vom Warenkredit haben. Zur Warenkreditgewährung veranlaßt sie zunächst der Leichtsinn und die allzu große, auf dem Rechtsschutz beruhende Vertrauensseligkeit, die Gewinnung und Sicherung eines festen Kundenstammes, die Erzielung höherer

Preise, die Furcht vor Warenverderb und vor allem der Wettbewerb mit dem Groß- und Fabrikbetrieb. Außerdem gibt es heute noch zahlreiche Handwerker, die die verschrobene Ansicht vertreten, daß eine möglichst langfristige Kreditgewährung an ihre Kundschaft die beste und wirkungsvollste Geschäftsreklame ist. Leute mit solchen Ansichten sind meistens jeder Belehrung unzugänglich, da sie mit ihren Schuld- und Kreditverhältnissen alt geworden sind und befürchten, daß mit dem Aufhören der Borgwirtschaft eine Klarstellung ihres Vermögensstandes verbunden sein werde, die sie aber aus naheliegenden Gründen vermieden wissen wollen. Andere Gewerbetreibende können nicht genug die Vorteile des Borgs hervorheben. Nach ihrer Ansicht ist das Borgen eine Einrichtung des Geschäftsverkehrs, deren gänzliche Beseitigung aus Geschäftsrücksichten untunlich erscheine, weil Vermögenslage und Einkommensverhältnisse vielen Leuten ein Bezahlen nicht zu der Zeit gestatte, wo es die Beschaffung ihrer Lebens- und Gebrauchsmittel voraussetzt. Solange das im heutigen Wirtschaftsleben unvermeidliche Kreditnehmen und -geben in vernünftigen Grenzen erfolge, wirke es ersprießlich und fördere die Erwerbstätigkeit, erleichtere das Selbständigwerden, sei ein Mittel zur Vergrößerung des Warenabsatzes und zur Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem Großbetrieb, außerdem erhöhe es die kaufmännische Bedeutung eines Geschäfts, weil Kreditgeben eine spezifisch kaufmännische Tätigkeit sei. Die Durchführung der Barzahlung im Kleinverkehr sei an sich gewiß ein erstrebenswertes Ziel, allein es werde sich nur den wirklich Zahlungsfähigen gegenüber, die nur aus schlechter Gewohnheit säumige Zahler sind, verwirklichen lassen. Den armen und kreditbedürftigen kleinen Leuten werde niemand die Stundung schuldiger Beträge abschlagen wollen noch können. Nur das allzu lange Borgen, die unvernünftige Kreditausnutzung solle bekämpft werden. Viele Handwerker erfreuten sich lediglich deshalb einer größeren Kundschaft, weil sie nicht auf sofortige Bezahlung dringen. Ihnen liegt garnichts an der Beseitigung des Borgsystems, weil sie genau wissen, daß, wenn sie nicht borgen, sich ein anderer dazu bereit finden läßt und daß, wenn kein Handwerker und Kleinhändler mehr borgen würde, zweifellos die Warenhäuser den größten Vorteil davon hätten. Am wenigsten sind extrem freihändlerisch gesinnte Geschäftsleute zu belehren, da ihnen die Warenkreditgewährung immer noch gewinnbringend genug erscheint. Sie lassen die Schulden bis zu einer gewissen Höhe anwachsen und

dann durch eine Mittelperson nur einen Teil des Schuldbetrages einklagen, um auch ferner Gläubiger des Kunden zu sein und ihn zum weiteren Kauf des Bedarfs zu zwingen. Für gewissenlose Geschäftsleute bildet das Borgsystem die Handhabe einer indirekten Bewucherung der Kundschaft. Auf mühelose Weise kommen sie zu Besitzungen, indem sie Haus- und Grundbesitzern bereitwillig Waren auf Kredit verkaufen, sich Wechsel geben und die Summe als Hypothek auf ein Grundstück eintragen lassen. Da gerade zur unpassendsten Zeit gekündigt wird, erwirbt der kreditgebende Händler das Besitztum zu einem Spottgeld auf dem Wege der Zwangsvollstreckung. Solange solche Zustände noch möglich sind, ist an eine erfolgreiche Reform und an eine gründliche Beseitigung des Borgunwesens nicht zu denken.

III. Kapitel.

Reformversuche und Vorschläge zur Erhaltung und Sicherung des Warenkredits.

Während bis zum Jahre 1907 eine Politik der kleinen Mittel getrieben wurde, setzte mit dem Jahre 1908 eine große Reformbewegung ein, indem der Hamburger Gewerberat Dr. Hampke auf dem 9. deutschen Handwerks- und Gewerbekammertag zu Breslau[1]) die bisherigen Maßnahmen zur Bekämpfung des Borgunwesens zusammenfaßte und zu dem Ergebnis kam, daß im Interesse einer wirtschaftlichen Hebung des Handwerkerstandes sowie einer richtigen Gestaltung des Zahlungsverkehrs allgemein die Handwerks- und Gewerbekammern nach Möglichkeit auf die Einführung der Barzahlung hinwirken sollten. Die Rechnungsstellung habe auf einheitlichen Formularen tunlichst sofort unter genauer Angabe der Zahlungsbedingungen oder sofern dies nicht angängig erscheine, am Ende eines jeden Monats, spätestens aber innerhalb dreier Monate zu geschehen. Mängelrügen könnten nur binnen 14 Tagen gemacht werden, bei Zahlung innerhalb 4 Wochen sollten 2% Skonto als Anreiz zur Barzahlung, bei Zahlung nach 3 Monaten 4% Verzugszinsen angerechnet werden. Innungen und gewerbliche Vereine werden für ganz besonders geeignet gehalten, ein gemeinsames Vorgehen der Mitglieder zur Bekämpfung des Borgunwesens zu fördern, außerdem namentlich eine den besonderen Verhältnissen der einzelnen Gewerbe angepaßte Vereinbarung für die Zahlung herbeizuführen und auf deren Einhaltung hinzuwirken. Als weitere Mittel werden empfohlen 1. Belehrung und Aufklärung durch Vorträge und Versammlungen, 2. Einrichtung von Buchführungskursen auch für Familienangehörige, 3. regelmäßige öffentliche Bekanntmachungen mit Aufforderung an das Publikum, die Rechnungen der Handwerker zu bezahlen, 4. Abschluß von Verträgen mit Kreditschutzvereinen zur Auskunfterteilung über die Kreditwürdigkeit der Kunden, 5. Einwirkung auf Kreditgenossenschaften wegen Lombardierung von Handwerkerforderungen, 6. Aufstellung von schwarzen Listen über faule Zahler.

[1]) Vgl. den stenogr. Bericht über diese Tagung sowie u. a. den Gewerbekammerbericht Hamburg 1908.

Nachdem einmal das Interesse an der Kreditreform im Kleinverkehr geweckt war, wurde mit dem Beginn des Jahres 1909 von allen deutschen Handwerkskammern eine gemeinsame Bewegung eingeleitet insofern als jede Kammer allerlei Belehrungen erteilte, Vorträge abhalten ließ und Zeitungsartikel veröffentlichte. Außerdem beschäftigten sich die Fachzeitschriften mit einer Unmenge von teils richtigen, teils völlig verfehlten Reformvorschlägen, die auf dem Wege der Selbsthilfe, mehr aber mit Hilfe des Staats durchgeführt werden sollten.

1. Selbsthilfe.

Da der Einzelne gegen das Borgunwesen machtlos ist und nur im verständnisvollen Zusammenarbeiten aller allmählich eine Besserung eintreten kann, so wurde zunächst versucht, durch Selbsthilfe dem Borgunwesen wirksam entgegenzutreten.

a) Regelung des Kreditverkehrs durch besondere Kreditgeschäfte. So ungünstig der Ratenhandel immer noch beurteilt wird, so brachte doch der streng terminierte Kredit und die zwangsweise Erziehung zur ratenweisen Barzahlung durch die Abzahl- und Warenkreditgeschäfte[1]) einen bemerkenswerten Fortschritt gegenüber dem ungeregelten Borgunwesen. Nach der vorherrschenden Auffassung sind sie für die Bevölkerungskreise und Erwerbsgruppen mit weniger als 3000 M. Jahreseinkommen, also für mehr als $85\frac{1}{2}$ vom Hundert der Gesamtbevölkerung von Bedeutung. Nach anderer Ansicht ersetzt der Abzahlungsvertrag bei 60 vom Hundert der Gesamtbevölkerung Deutschlands dem kapitalarmen Teile den Kaufvertrag, und nach Handelskammerberichten beruhen zum Beispiel die Hälfte bis zwei Drittel des Gesamtumsatzes an Nähmaschinen auf Abzahlungsverträgen, ja manche führen sogar 8—9 von 10 Teilen des Nähmaschinenumsatzes auf Kreditgeschäfte zurück. Mit Ausnahme der verzehrbaren Gegenstände werden fast alle Gebrauchsgegenstände auf Abzahlung geliefert, insbesondere Möbel, Kleidungsstücke, aber auch Luxusartikel. Der vielgepriesene Segen des durch die Einrichtung des Abzahlungsgeschäftes vermittelten Sparzwanges wird von den Gegnern allerdings in Zweifel gezogen, da bei den häufigen Abzahlungsprozessen nur selten die schlechte Beschaffenheit der Waren, die Überteuerung des Publikums durch den Abzahlungshändler

[1]) Cohen, Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Abzahlungsgeschäfts. S. 26, 37 ff.

oder die betrügerischen Vorspiegelungen der Agenten die eigentliche Triebfeder zur Prozeßführung ist, sondern weil der Empfänger der Ware mit mehreren Raten im Rückstand geblieben ist. Die Gegner ziehen daraus den Schluß, daß bei allen Beklagten der Versuch einer zwangsweisen Erziehung zur Sparsamkeit durch den Abzahlungshändler fehlgeschlagen ist. Sie behaupten sogar, daß selbst bei denen, die durch größte Beschränkung ihrer persönlichen Bedürfnisse den Anforderungen des Abzahlvertrages gerecht zu werden vermögen, es eine ansehnliche Zahl solcher gebe, die in der Ratenzahlung einen Schritt der Kurzsichtigkeit und des Leichtsinns büßen, weil sie durch den Vertrag Dinge erworben haben, die sie garnicht benötigen und deren hoher Preis ihnen beim Vertragsabschluß infolge der Zerteilung des Kaufpreises in Raten garnicht zum Bewußtsein gekommen ist. Der Abzahlungshandel erhöht allerdings das Maß der Bedürfnisse, den standard of life der kapitalarmen Bevölkerung in besonderer Weise. Er setzt den einzelnen in die Lage, seine wirklichen oder vermeintlichen Bedürfnisse wenigstens vorübergehend sofort zu befriedigen und lenkt nach Befriedigung dieser Bedürfnisse das Augenmerk alsbald auf die Beschaffung von Dingen, die noch weniger nötig sind, die ihm aber in dem Bewußtsein, daß er sich mühelos in ihren Besitz setzen kann, plötzlich unentbehrlich erscheinen. Nun wird zwar eine Erhöhung des standard of life von den Nationalökonomen allgemein als ein Mittel zur Förderung der Heilung sozialer Schäden gepriesen, Voraussetzung dafür ist jedoch, daß diese Zunahme der Bedürfnisse auf eine durch Intelligenz und Intensität der Arbeit gesteigerte Einnahme zurückzuführen ist, nicht lediglich auf den Drang nach Befriedigung der Genußsucht und auf einen Mangel an Einsicht. So stellt sich hier das Sparen oft als Zwangsmaßregel zur Abwendung der Folgen früherer Verschwendung dar.

Der Abzahlhandel ist als fördernder Faktor zur Erweiterung des Produktivkredits der Idee nach bedingungslos anzuerkennen, wenn es sich um Gegenstände handelt, die ihren Preis selbst abarbeiten und sich bezahlt machen.[1]) Der Kapitalarme, der sich durch seine Tüchtigkeit rasch in eine höhere Wirtschaftsklasse hinaufarbeiten möchte, ist zur schnellen Verfolgung seines Zieles auf den Kredit angewiesen, da er sein Ziel ohne den Besitz der zur Ausübung seines Gewerbes erforderlichen Werkzeuge überhaupt nicht erreichen kann. Aller sozialpolitischen Weisheit letzter Schluß besteht darin, einer unbegrenzten Zahl von Personen die Gelegenheit zum Erwerb zu geben und zu erleichtern. Nach der Bestimmung der modernen Gesetzgebung, die bei beweglichen Sachen nur noch das Faustpfand kennt, ist nun das Abzahlungsgeschäft für den Kreditbedürftigen, der zur Sicherheitsleistung nicht imstande ist, die einzige Zuflucht geworden. Deshalb ist es für das Erwerbsleben nützlich, ja in gewisser Beziehung notwendig. Diesen Standpunkt vertritt auch der Gesetzgeber, indem er im Reichsgesetz vom 16. Mai 1894 lediglich einige, gegen das Billigkeitsgefühl verstoßende Härten bekämpft, die das Abzahlgeschäft mit der Zeit zur Folge gehabt hatte. Wer dem gesamten Kredithandel schon wegen der hohen Risikoprämie, die der Abzahlungskäufer zahlt, die Daseinsberechtigung abspricht, der übersieht, daß der Arme überhaupt teurer kauft als der Kapitalist. Es hieße die Lage der Unbemittelten noch verschlechtern, wollte man ihnen unter Hinweis auf die großen Vorteile des Barkaufs, die schließlich doch nur der Bessergestellte ausnützen kann, durch die Beseitigung der Abzahlungsgeschäfte den Kredit und damit die Grundlage zur Kapitalbildung entziehen.

[1]) Wie z. B. Nähmaschinen, Möbel bei Zimmervermietungen, überhaupt Gegenstände, die einem Erwerb dienen.

Eine weit ungünstigere Beurteilung verdient der Abzahlungshandel mit Konsumtionsgegenständen, denn hier handelt es sich um den Erwerb eines toten Kapitals. Der Erwerber schafft sich durch diese Artikel keine neuen Einnahmequellen, sondern seine wirtschaftliche Lage wird durch den Zwang zur Ratenzahlung oft nur verschlechtert. Und doch ist das Abzahlungsgeschäft an sich auch hier nicht entbehrlich, vielmehr bildet es häufig die Voraussetzung für die Arbeitsfähigkeit und wird damit wiederum zum unmittelbaren Förderer der Erwerbstätigkeit und der Kapitalbildung.

Trotzdem bleibt das Abzahlungsgeschäft ein zweischneidiges Schwert, das sich häufig gegen den richtet, der es in Anspruch nimmt, denn es verleitet den wirtschaftlich Schwachen zu unwirtschaftlichen Ausgaben, indem es ihn fortgesetzt in die Versuchung führt, Dinge zu erwerben, die zu seiner Zahlungsfähigkeit und seinen Verhältnissen nicht in Einklang stehen. Das Streben in neuerer Zeit geht dahin, die Schäden und Mängel, die dem Abzahlungshandel noch anhaften, im Interesse des Schuldners wie des Gläubigers zu beseitigen oder doch wenigstens zu mildern. Um den Gläubiger mehr zu schützen, wurden Wünsche laut,

dem Abzahlungskäufer die Verpflichtung aufzuerlegen, beim Abzahlungsverkauf nichts zu verschweigen, was seine Kreditwürdigkeit beeinträchtigen könnte und ihm zu verbieten, während der Zeit des bestehenden Abzahlungsverhältnisses anderweitige Zahlungsverpflichtungen einzugehen. Abgesehen von der Verschweigung bereits vorhandener Überschuldung wird durch Leichtsinn herbeigeführte Verschlechterung der Verhältnisse oft noch durch eintretende Erwerbslosigkeit (Krankheit, Militärübung, Krieg, Todesfall) erhöht.

Ebenso wie für Haushaltungsgegenstände ist der Abzahlungshandel bei Maschinen für gewerbliche Betriebe eingeführt und zwar in Verbindung mit dem Eigentumsvorbehalt.[1]) Gerade kleineren Unternehmern bietet der Eigentumsvorbehalt vielfach erst die Möglichkeit, sich Maschinen zu beschaffen. Man kann ein Feind der übermäßigen Kreditausnutzung sein und doch den Eigentumsvorbehalt an Maschinen als berechtigt bezeichnen. Das wirtschaftliche Interesse des Fabrikanten und besonders der kapitalschwachen Anfänger im Handwerksbetriebe macht den Verkauf von Maschinen unter Eigentumsvorbehalt notwendig, um die gewerblichen Unternehmer in den Stand zu setzen, sich der neuzeitlichen Betriebseinrichtungen zu bedienen, ohne die eine vorteilhafte Geschäftstätigkeit nicht möglich ist.

b) Sicherung des Kreditverkehrs.

Geschäftsleute, die sich nicht durch den Eigentumsvorbehalt bei Kreditverkäufen sichern können, haben ein größeres Interesse an Einrichtungen, die Kreditverlusten vorbeugen. Zur Belebung und Sicherung des Kreditverkehrs dient die Krediterkundigung, die davon ausgeht, daß der kaufmännische Kredit auf Vertrauen beruht, das sich auf wirkliche Kenntnis der Verhältnisse und der persönlichen Eigenschaften des Kreditnehmers gründen soll. Die

[1]) Vgl. über den Eigentumsvorbehalt an Maschinen die Handelskammergutachten auf die Anfrage des Handelsministers. 1907. Es handelt sich meist um Dampfmaschinen, Lokomobilen, Gasmotoren, Druckerei-, Buchbinderei-, Ziegelei- und landwirtschaftliche Maschinen. Nach der Drucksache des Vereins deutscher Maschinenbau-Anstalten Nr. 7 1909: „Der heutige Stand des Eigentumsvorbehaltes in der Maschinenindustrie" steht zu befürchten, daß unter dem Einfluß der z. Zt. bestehenden Rechtsunsicherheit der Eigentumsvorbehalt seine Stellung als kreditschaffendes Mittel verlieren wird. Schon Schwierigkeiten und Rechtsstreitigkeiten können dazu führen, daß die Neigung, Kredit gegen Eigentumsvorbehalt zu gewähren, mehr und mehr schwindet.

früher übliche geschäftsfreundliche Auskunftserteilung wird wegen der Unentgeltlichkeit zwar noch benutzt, hat aber nur beschränkten Wert, da die näheren Beziehungen zwischen Referenzfirma und Kreditnehmer meist unbekannt sind. Zuverlässiger sind schon die berufsmäßig und unparteiisch erteilten Auskünfte, aber auch sie können dem raschen Wechsel der Schuld- und Vermögensverhältnisse der einzelnen Firmen, wie sie durch Konkurs, Krisen, Krieg und Streik eintreten, nicht folgen. Derselbe Vorwurf trifft die Auskünfte der genossenschaftlichen Organisationen, der Vereine Kreditreform zum Schutze gegen schädliches Kreditgeben, wenn sie auch mitunter recht wertvolle Dienste leisten, indem sie Kreditunwürdigen die Kreditquelle verschließen. Die großen Mängel, die dem heutigen Auskunftswesen anhaften, lassen den Wunsch nach amtlichen Auskunftstellen begreiflich erscheinen, bei denen jeder Geschäftsmann, ohne dazu gezwungen zu sein, freiwillig alle nötigen Aufschlüsse über seine Verhältnisse auf Grund seiner Bücher unter Eid niederlegen und über Geschäftsfreunde Auskunft einholen kann.[1]) — Um wenigstens eine örtliche Sicherung des Kreditverkehrs herbeizuführen und die Geschäftsleute vor böswilligen und säumigen Zahlern zu schützen, sind in einer Reihe von Städten sogenannte Kreditschutzvereine entstanden, die bereits mit bestem Erfolge tätig sind. Sie bilden eine Zentralstelle, an die geschädigte Mitglieder aller Geschäftszweige ihre ungünstigen Erfahrungen im Verkehr mit säumigen oder kreditunwürdigen Kunden regelmäßig mitteilen. Sind mehrere Gläubiger von einem einzigen Schuldner geschädigt, so schließen sie sich zur Einleitung eines strafrechtlichen Verfahrens zusammen und erzielen dadurch Erfolge, die einer strafrechtlichen Anzeige einer einzelnen Firma fast immer versagt bleiben, da der gesetzlich erforderliche Nachweis der Betrugsabsicht oft unmöglich ist. Eine von mehreren Firmen zu gleicher Zeit erstattete Anzeige läßt erkennen, daß der Schuldner überall auf gleiche Art, also nach einem bestimmt ausgedachten System verfahren hat.[2])

Die Anlegung von Schwarzlisten ist ein weiteres Mittel zur Sicherung des Kredits. Wo die Gründung von besonderen Kreditschutzvereinen bisher nicht erreicht werden konnte, haben Gewerbevereine und Innungen sogenannte Schwarz- oder Warnungs-

[1]) Sutro: Die kaufmännische Krediterkundigung, S. 12, 52; 25 Jahre Kreditreform, desgl. die Jahresberichte dieses Verbandes.

[2]) Der Kreditschutz in Handel und Gewerbe. Frankfurt a. M. 1905, S. 12; Pape a. a. O. S. 31.

listen angelegt, die gewöhnlich Name, Beruf und genaue Adresse säumiger oder böswilliger Schuldner enthalten. Mit der Einrichtung der Schwarzlisten ist häufig das Mahnverfahren verbunden und zwar wird der Schuldner durch den Vereinsvorstand im Auftrag des Gläubigers zur Zahlung aufgefordert. Erfolgt hierauf keine Antwort, so ergeht eine zweite Mahnung unter gleichzeitiger Androhung der Aufnahme in die Schwarzliste. Die Führung dieser Listen wird meist durch Vertrag näher bestimmt. Insbesondere ist den Mitgliedern bei einer hohen Vertragstrafe streng verboten, Personen, die in der Liste angegeben sind, weiter Kredit zu gewähren oder böswillige Zahler zu verschweigen. Wenn auch die Anlegung von Schwarzlisten eine scharfe Maßregel ist, so wird doch Angesichts der großen Mißstände im Borgunwesen niemand gegen sie etwas einwenden können, zumal sie geeignet ist, erzieherisch zu wirken und ihre Anwendung nur in Wahrnehmung berechtigter Interessen geschieht.

Die Kreditversicherung[1]) stellt das weitgehendste Mittel dar, Verluste, die durch Kreditgewährung entstehen, wieder ersetzt zu erhalten. Mit besonderem Eifer wurde dieser alte Plan immer wieder erneuert, das Risiko, das dem einzelnen aus der Kreditgewährung entsteht, auf möglichst viele Schultern zu verteilen; ja es wurde im Jahre 1911 in Stuttgart sogar die Kreditversicherung einzuführen versucht, aber schon nach anderthalbjährigem Bestehen aufgegeben, da die Erfahrungen und Verluste nicht zum Weiterbetrieb ermutigen konnten und den Einwänden der Gegner Recht gaben. Die Kreditversicherung verhindert zunächst die Einführung der Barzahlung und erzieht zu leichtsinnigem Kreditgeben, sie ist eine Prämie für die Bequemlichkeit, und nur der Wunsch, das Geschäft zu erweitern, kann den Kaufmann zur Kreditversicherung führen. Sie ist keine reine Katastrophenversicherung, sondern schützt den Versicherungsnehmer auch gegen die Folgen eines etwaigen Mangels an Intelligenz und Umsicht, es ist daher ein unmoralisches Versicherungsprinzip, weil es auf die Untüchtigkeit und Fahrlässigkeit eine Prämie setzt, deren Kosten von den Vorsichtigen und Tüchtigen aufgebracht werden müssen.

---

[1]) Molt, Kreditversicherung. — Herzfelder dto. außerdem die Fachzeitschriften, insbesondere Konfektionair vom 22. Mai 1913; Detaillist, No. 33. 1912. — Pape a. a. O. S. 28.

c) Repressivmaßnahmen.

Während sich die bisherigen Maßnahmen mit vorbeugendem Kreditschutz beschäftigen, gibt es noch eine ganze Reihe von Mitteln, die die Schäden, die aus der Kreditgewährung entstehen, mildern und Verluste verringern wollen. Schuldbeitreibungsämter oder Einziehungsstellen[1]) auf genossenschaftlicher Grundlage wollen das Mahnverfahren in erhöhtem Maße für die Bevölkerung nutzbar machen, auch in den Fällen eine Befriedigung für die Gläubiger zu erhalten suchen, wo es auch für den rücksichtslosesten Gerichtsvollzieher unmöglich ist. Das Amt ist in der Lage, einen moralischen Druck auf den Schuldner auszuüben, der dem Gerichtsvollzieher nicht zu Gebote steht; es sorgt für das Bekanntwerden der nichtzahlenden Schuldner, die auch nicht einmal in kleinen Teilbeträgen ihre Schuld abtragen wollen. Das Kreditlos-machen wirkt viel mehr, als die erfolglose Pfändung und die Aufnahme in die Manifestantenliste. Ein weiterer Vorzug beruht auf der Art und Weise des Vorgehens. Das Schuldeinziehungsamt muß dem Schuldner die Begleichung in jeder Weise erleichtern, weil es nur das eine Interesse hat, daß die Mitglieder zu ihrem Gelde kommen. Während bei der bestehenden Mißwirtschaft des langen Borgens Kaufleute und Handwerker gegen zahlungssäumige Schuldner nicht immer so energisch vorgehen können als sie es eigentlich möchten und sollten, aus Furcht, einen Kunden zu verlieren, fallen beim Einziehungsamt solche Rücksichten weg; die Kunden können sich nicht verletzt fühlen, weil das Amt unterschiedslos für die Erledigung in kurzer Frist sorgt. Die Mittelstandsvereine gehen noch weiter und wünschen zur Bekämpfung des Borgunwesens die Errichtung von Landesabrechnungstellen, deren Aufgabe unter anderem sein soll: Unterstützung des Kleingewerbes bei der Buchführung, Vorlegung der Rechnungen an die Schuldner, Mahnung und Einziehung von Außenständen, Herausgabe einer Liste säumiger Zahler und böswilliger Schuldner. Die schärfste Waffe gegen das zu ausgedehnte Borgsystem würde freilich der Einziehungszwang bilden, in der Weise, daß jeder Detaillist durch Abkommen sich verpflichten müßte, ausstehende Forderungen nach einer gewissen Zeit der Einziehungszentrale zum Inkasso zu übergeben.

---

[1]) Vgl. Wienbecks Referat auf dem 12. Handwerks- und Gewerbekammertag. Düsseldorf 1911. — Jung, Das Borgunwesen.

Ebenfalls aus dem Bedürfnis nach größerem Schutz der Gläubigerinteressen entstanden seit 1883 sogenannte Kreditoren[1]) oder Gläubigerschutzvereine teils nach größeren Orten, teils nach Geschäftszweigen. Zweck dieser Vereine ist vor allem, die Ansprüche seiner Mitglieder, die bei einer Zahlungsstockung beteiligt sind, durch gemeinsames Vorgehen zu wahren, mit Ersparnis von Arbeit und Kosten zu verhüten, daß den Mitgliedern von leichtsinnigen und unredlichen Schuldnern die Deckungsmittel entzogen werden, jedoch auch nach genauer Prüfung der Verhältnisse dem redlichen Schuldner einen Zwangsvergleich oder außergerichtlichen Vergleich zu ermöglichen. Diese Verbände haben bisher segensreich gewirkt, und es wäre nur zu wünschen, daß sich die einzelnen Vereine zu einem Zentralverband zusammenschließen, um bei den einzelnen Konkursen größeren Erfolg zu erzielen.

d) Beseitigung der Kreditnot.

Die Nachteile, die das Borgen mit sich bringt, und die daraus entstehende Kreditnot könnten nach Ansicht der Mittelstandsfreunde einigermaßen gelindert werden durch die Diskontierung von Buchforderungen,[2]) d. h. die Beleihung von unbezahlten Rechnungen umsomehr als sie eine Erziehung zur kaufmännischen Buchführung mit sich brächte. Die Einwände der Gegner dieser Kreditform häufen sich jedoch in letzter Zeit und bewegen sich in folgender Richtung: 1. Der Kreditnehmer werde zu ungesunder Ausdehnung seines Geschäftes verleitet, beziehe mehr Waren als den Verhältnissen seines Geschäfts angemessen sei und gebe dann seinen Kunden noch leichter Kredit als bisher. Außerdem gerate er in eine große Abhängigkeit von der Bank, die diesen Geschäftszweig betreibt. Auch könnte er, besonders wenn keine Benachrichtigung des Drittschuldners stattgefunden habe, sich leicht zu Unehrlichkeiten durch Doppelzession der Forderung und Unterschlagung der eingehenden Gelder verleiten lassen. Schließlich werde die Entwicklung anderer Kreditarten gehemmt. — 2. Dem Kreditgeber drohten Verluste durch Täuschung seitens des Kreditnehmers, so wenn die Forderung durch einen Dritten gepfändet werde oder im Falle der Doppel-

[1]) Schnauffer, Gläubigerschutzverbände, S. 18.

[2]) Vgl. hier neben den Handelskammerberichten die Schriften von Arnold, Hartrodt und Müller sowie Schade, Zeitschr. Bank 1909, S. 998 ff., 1910, S. 595.

zession der Forderung. Es bestehe die Gefahr, daß der Kreditnehmer das einkassierte Geld nicht abliefere, daß der Drittschuldner aufrechne, daß die der Diskontierung zugrunde liegende Forderung erdichtet oder ungültig sei oder endlich, daß der Drittschuldner ihm zustehende Einwendungen dem Kreditgeber entgegensetze. — 3. Der Drittschuldner halte seinen Lieferanten nicht für vollwertig, wenn er von der Abtretung erfahre, da eine Forderungsabtretung nach allgemeiner Ansicht dem kaufmännischen Anstand widerspreche und als Zeichen einer gewissen finanziellen Schwäche angesehen werde. — 4. Die Warengläubiger des Kreditnehmers sehen sich bei dessen Insolvenz der Hauptaktiven, die ihnen sonst aus der Masse zugute gekommen wären, beraubt. Denn wenn das Warenlager des Gemeinschuldners bereits verpfändet sei, habe bisher wenigstens noch die Summe der Außenstände zur Verfügung der Konkursgläubiger gestanden. Auch diese verschwinden mit dem Augenblick, wo die Buchforderungen einer Kreditanstalt abgetreten werden. Da sich außerdem eine solche Abtretung im Geheimen vollziehe, werde sie erst im Konkurse, also viel zu spät bekannt. Ferner bestehe die Möglichkeit und Gefahr einer Vergrößerung des Borgsystems, denn je mehr der Lieferant seinen Kunden nach Zahl und Höhe kreditiere, umsomehr Kredit erhalte er auch. Eine Krediterleichterung ziehe auch eine Ausdehnung und Überspannung des Kredits nach sich, die für wirtschaftliche Krisen die schlimmsten Folgen haben können. Die Schaffung einer neuen Kreditquelle sei nur allzu sehr geeignet, schwache Unternehmer heranzuziehen, Geschäftsgründungen und -erweiterungen mit unzureichenden Betriebsmitteln zu fördern, abgesehen davon, daß die jahrelangen Bemühungen zur Einführung der Barzahlung durch den Buchdiskont wieder verloren gingen.

2. Staatshilfe.[1])

Während die Mittel der Selbsthilfe bald erschöpft sind, ihre Durchführung aber an dem Widerstand der Berufsgenossen scheitert, gehen die Bestrebungen in neuerer Zeit dahin, den Staat zu einer den Gläubigern günstigen Verbesserung der Gesetzgebung zu veranlassen. Überaus zahlreich sind die Klagen der Gläubiger über ungenügenden Schutz des geltenden Rechts. In Resolutionen von Fachvereinen, in Fachzeitschriften und in der Tagespresse wie

[1]) Vgl. außer den Handelskammer- und Gewerbekammerberichten Peiser: Unser Kreditrecht und seine Reformbedürftigkeit, S. 5 ff.

in den juristischen Zeitschriften und Abhandlungen wird beständig auf die verschiedensten Formen von Kreditschädigungen hingewiesen, bei denen Gesetzgebung und Rechtsprechung versagen. Da die Gläubiger durch mancherlei Mittel, die der moderne Rechtsverkehr dem böswilligen Schuldner zwecks Vereitelung der Gläubigeransprüche gewährt, in empfindlicher Weise geschädigt werden, hat sich eine Bewegung gebildet, deren Bestreben dahin gerichtet ist, die sogenannte Gläubigernot zu beseitigen und im Wege der Änderung des geltenden Rechts gewisse Reformen zum Schutze der Gläubiger herbeizuführen.

a) Verkürzung der Kreditlänge.

Zunächst suchen die Handelskreise den Staat zu veranlassen, dem zeitlich zu ausgedehnten Kredit entgegenzutreten und schlagen als ein rechtliches Vorbeugungsmittel gegen allzu langes Borgen vor, die zweijährige Verjährungsfrist des § 196 BGB. für Lieferung von Waren und Ausführung von Arbeiten für den Haushalt, sogenannte Konsumtionsschulden, auf drei bis sechs Monate herabzusetzen. Andere wieder halten eine Gesetzesänderung für entbehrlich, da nach § 225 BGB. eine vertragliche Abkürzung der Verjährungsfrist gestattet ist, wenn sie auch bisher niemand anzuwenden wagte. Noch andere lehnen die Verkürzung der Verjährungsfrist ab, mit der Begründung, daß, wo der Lieferant nicht selbst darauf dränge, seine Kunden zur Barzahlung anzuhalten, dieses Mittel wohl nur wenig zur Beseitigung des Borgsystems beitragen könne, ja daß es vielen, die ihre Forderungen nicht rechtzeitig geltend machten, nur noch größeren Schaden als bisher verursache. Die für Forderungen aus dem Konsumtivkredit empfohlene kurze Verjährungsfrist wird allerdings einigermaßen gegen den vom Gläubiger garnicht gewollten Zahlungsaufschub wirksam werden, immerhin wird sie noch zu lang sein, um auch die ganz gewöhnlichen Nachteile aus dem Lotterkredit hinwegzuräumen.

Da nun jede Verjährungsfrist, sie mag lang oder kurz sein, bis zum letzten Tag ausgenutzt zu werden pflegt, erblicken Mittelstandsfreunde in der Zinspflicht des Schuldners das einzige Heilmittel. In Luxemburg ist seit 1907 gesetzlich festgelegt, daß jeder Detaillist und Handwerker drei Monate nach Absendung der Rechnung für jedes Vierteljahr 2 % Zinsen berechnen darf. Diese Zinspflicht tritt aber nur dann ein, wenn der Gewerbetreibende binnen Monatsfrist nach Lieferung der Waren oder

Ausführung der Arbeiten dem Schuldner die Rechnung eingesandt und eine Empfangsbestätigung erhalten hat. Ein ähnliches Gesetz besteht in Belgien, wonach die Forderungen einen Monat nach Rechnungstellung klagbar sind. Der Gläubiger ist außerdem berechtigt, bei Verzug vierteljährlich von der Gesamtsumme $1\frac{1}{2}$ % Zinsen zu beanspruchen. In Deutschland ist der Handwerker zwar berechtigt, aber nicht verpflichtet, schon vom Tage der Ablieferung an Zinsen zu verlangen, nach Lage der Sache erscheint es geboten, ähnliche Vorschriften auch in Deutschland einzuführen, aber mit Zwang zur Zinsberechnung umsomehr als die Voraussetzung der ordnungsmäßigen Rechnungsendung eine Erziehung zur Buchführung bedeuten würde. Was die Rabattvereine mit Hilfe der Rabattmarken auf Kosten des Lieferanten zu erreichen suchen, würde durch die Zinspflicht auf Kosten der Abnehmer geschaffen.

Für noch wirksamer wird die einheitliche Erhöhung des gesetzlichen Zinsfußes[1] (BGB. § 246) auf 6 % im Handels- und bürgerlichen Verkehr gehalten; die derzeitige Höhe des gesetzlichen Zinsfußes ist 4 % im bürgerlichen Verkehr, 5 % für kaufmännische Forderungen, 6 % im Wechselverkehr, während in den letzten Jahren der Reichsbank-Diskont bedeutend höher war. Das Mißverhältnis zwischen tatsächlichem und gesetzlichem Zinsfuß wird umso drückender empfunden, als es für den säumigen Schuldner geradezu eine Prämie bildet, sich seinen Verpflichtungen möglichst lange zu entziehen und den Bankzinsfuß auszunutzen. Auch der solide Kaufmann wird dadurch geschädigt, daß seine ausstehenden Gelder wesentlich geringer verzinst werden als er selbst seiner Bank an Zinsen vergüten muß.

Als weiteres Mittel, dem allzu langen Borgunwesen gesetzlich abzuhelfen, wird empfohlen, § 377 HGB. (Reklamationsfrist bei der Mängelrüge) in den für das Handwerk geltenden Werkvertrag § 631 bis 51 BGB. zu übernehmen. Heute muß der Handwerker noch einen Schutz gegen böswillige Kunden entbehren, den der Kaufmann längst hat. Seinem Abnehmer gegenüber

[1]) Eingabe der Handels- und Gewerbekammer München an den deutschen Handelstag 1907/1908. Nach § 288 BGB. kann der Gläubiger zwar vom Schuldner bei Verzug in Zeiten teueren Geldstandes eine den gesetzlichen Zinsfuß übersteigende Verzinsung als Schadenersatz verlangen. wird sich aber wohl kaum dazu entschließen, wenn ihm etwas an seiner Kundschaft liegt, noch viel weniger wird er von der Möglichkeit Gebrauch machen, höhere, in den Schranken des Wucherverbotes bleibende Zinsen zu vereinbaren.

kann sich der Kaufmann auf die gesetzliche Bestimmung stützen, daß ihm ein etwaiger Mangel der abgelieferten Waren unverzüglich anzuzeigen ist. Beschwerden, die erst nach 8 oder 14 Tagen erhoben werden, braucht er nicht mehr zu berücksichtigen. Für den Handwerker fehlt eine ähnliche Bestimmung; keine Gesetzesvorschrift und keine Rechtsprechung zwingt den Empfänger einer Handwerkerrechnung, diese sofort zu prüfen und etwaige Mängel sofort anzuzeigen. Beschwerden sind gültig, einerlei wie alt die Handwerkerrechnung ist; und noch nach Jahr und Tag muß er sich Einreden gefallen lassen oder die vertragsmäßige Beschaffenheit seiner Arbeiten durch Zeugen und Sachverständige beweisen. Beim Einkauf ist der Handwerker an § 377 HGB. gebunden, der ihm selbst sofortige Mängelrüge zur Pflicht macht, während bei der Ablieferung für ihn der Werkvertrag gilt, der seinen Kunden die Einspruchsfrist in keiner Weise beschränkt. Durch dieses unbeschränkte Einspruchsrecht wird die Kundschaft des Handwerkers zum Borgwesen geradezu erzogen, da sie gar kein Interesse daran hat, ihre Schuld bald zu bezahlen. Das Fehlen jedes Schutzes gegen spätere Einreden sollte den Handwerker gerade zum Barprinzip veranlassen, freilich ist der Handwerker in der Regel der wirtschaftlich Schwächere und wird auch gegen seinen Willen häufig Kredit geben müssen. Aber daran würde auch eine Aufnahme der Bemängelungsfrist in dem Werkvertrag garnichts ändern. Der Handwerker würde zwar wissen, daß seine Forderung nach einer gewissen Zeit unanfechtbar ist, aber zu seinem Gelde würde ihm das noch nicht verhelfen.

Der gleiche Zweck wie durch die Mängelrüge soll durch die Einführung der Warenschuldanerkenntnisse[1]) erreicht werden, insbesondere wird gewünscht, daß, wer Waren auf Kredit geliefert hat, verlangen kann, daß der Empfänger, wenn nicht die Ausstellung eines Wechsels vereinbart ist, seine Schuld aus der Warenlieferung durch Unterschrift eines in besonderer Form ausgefertigten Warenschuldanerkenntnisses bestätigt. Die Nichtbestätigung innerhalb bestimmter Frist wäre durch Nachteile, die für den Warenentnehmer daran geknüpft werden, zu ahnden, z. B. dadurch, daß dem Gläubiger das Recht zuerkannt wird, in diesem Falle die Schuld einzutreiben ohne Rücksicht auf die gewährte Kreditfrist. Barzahlung oder Wechselausstellung innerhalb der angegebenen

[1]) König: Warenschuld und Geldentstehung, S 21 ff. Verhandlungen des 37. allgemeinen Vereinstags der deutsch-österreichischen Genossenschaften 1910.

Frist soll von der Anerkenntnispflicht befreien. Dieser Antrag geht ohne Zweifel viel zu weit, als daß er gesetzliche Formen annehmen könnte. Außerdem wäre zu befürchten, daß dadurch die Wechsel, die doch immerhin ein allen gesetzlichen Vorschriften genügendes Schuldanerkenntnis darstellen, aus dem Handelsverkehr beseitigt, zum mindesten sehr eingeschränkt werden.

b) Vorbeugender Kreditschutz.

Zu den Maßnahmen, die dazu dienen sollen, die Kreditwürdigkeit des Käufers festzustellen und im Kreditverkehr eine größere Sicherheit zu gewähren, gehört zunächst die Manifestationsliste, das heißt ein Verzeichnis der Schuldner, die den Offenbarungseid geleistet haben. Noch größere Dienste könnte ein solches Verzeichnis leisten, wenn es wenigstens den Interessenvertretungen gestattet wäre, aus dem nach § 915, 1 ZPO. von den Amtsgerichten zu führenden Verzeichnis schriftliche Auszüge zu machen. § 915 ist in ZPO. aufgenommen worden, um die Verluste, die alljährlich Kleinhändler und Handwerker erleiden, einzuschränken und ihnen die Möglichkeit zu geben, sich über die Kreditfähigkeit eines Kunden zu unterrichten. Bisher konnten diese Vorschläge keine Berücksichtigung finden, weil die Regierung den Manifestanten das wirtschaftliche Emporkommen nicht erschweren will. Unverschuldeten wird jeder gerne einen Schutz zubilligen, damit sie sich wieder emporarbeiten können. Aber dieses Schutzes können durch Verbot der Verbreitung der Manifestationsliste auch solche Schuldner teilhaftig werden, die keinen Schutz verdienen und nach Löschung ihres Namens in der Liste das alte Pumpsystem wieder anzufangen versuchen. Geradezu verbitternd muß es auf einen Geschäftsmann wirken, der vielleicht infolge unverschuldeten Unglücks in Konkurs gerät und nun erleben muß, daß sein Name in allen Zeitungen als Gemeinschuldner genannt wird, während die Namen seiner eigenen Schuldner, die den Offenbarungseid geleistet haben und durch deren Leichtsinn er vielleicht in Vermögensverfall geraten ist, nicht einmal den Interessentenkreisen durch Abschriften bekannt gegeben werden dürfen. Die Regierung hat denn auch inzwischen den Widerstand aufgegeben und nach einer Verfügung von 1914 gestattet, daß Abschriften der Verzeichnisse der Schuldner, die den Offenbarungseid geleistet haben, vertrauenswürdigen Privatpersonen wie auch den Handels-, Handwerks- und Landwirtschaftskammern zur Verfügung gestellt werden.

Ebenso wie die Manifestanten, wünschen die Geschäftsleute die Konkursablehnung mangels Masse veröffentlicht zu sehen, um über die Firmen unterrichtet zu werden, deren wirtschaftliche Verhältnisse sich bis zum Konkursfall verschlechtert haben. Diesem Interesse dienen die täglich im Reichsanzeiger veröffentlichten Listen der Firmen und Persönlichkeiten, über deren Vermögen das Konkursverfahren eröffnet wurde, nur in unvollkommener Weise. Diese Listen enthalten nicht jene zahlreichen Fälle, in denen mangels Masse die Konkurseröffnung abgelehnt worden ist, weil kein Gläubiger zur Zahlung eines Kostenvorschusses bereit war. Es handelt sich dabei um sehr zahlreiche insolvente Firmen, über deren wirtschaftlichen Zusammenbruch der Öffentlichkeit keine Mitteilung zugeht, den Geschäftskreisen somit wichtige Anhaltspunkte für spätere Kundenverbindungen vorenthalten werden. Nichts fürchtet der unvorsichtig oder betrügerisch arbeitende Geschäftsmann mehr als in der Öffentlichkeit bei seiner Insolvenz durch Namensnennung bekannt gegeben und diskreditiert zu werden. Wie die Dinge heute liegen, kommt die offizielle Unterlassung der Veröffentlichung von Firmen, über deren Vermögen der Konkurs mangels Masse nicht eröffnet werden konnte, fast einer Prämie darauf gleich, die Masse so zu verwirtschaften, daß ein Konkursverfahren überhaupt nicht mehr eröffnet werden kann. Im Reichsanzeiger sollten demnach in gesonderter Rubrik auch alle diejenigen Firmen bekannt gegeben werden, bei denen der Stand der Masse die Einleitung eines Konkursverfahrens nicht mehr gestattete. Noch mehr freilich würde es dem allgemeinen Interesse dienen, wenn es sich ermöglichen ließe, derartige Konkurse einer kaufmännischen Verwaltung und Prüfung auch ohne die Erlegung und Sicherstellung des Kostenbetrages zuzuführen.

Ein wichtiges Kreditsicherungsmittel bildet die geplante Einführung der Buchführungspflicht der Minderkaufleute.[1]) Da den Handwerkern bisher keine Buchführungspflicht auferlegt ist, ein Überblick über ihre Verhältnisse ihnen daher völlig fehlt, so sind sie nur zu sehr geneigt, im Kreditgeben oder Kreditnehmen über die gerechtfertigten Grenzen hinauszugehen und dadurch ihre geschäftliche Stellung zu gefährden. Aber auch den Lieferanten solcher Minderkaufleute erwachsen

[1]) Vom deutschen Bund für Handel und Gewerbe schon 1905 in einer Eingabe an den Reichstag beantragt, seitdem von den meisten Handelskammern ebenfalls vorgeschlagen.

aus der Befreiung von der Buchführungspflicht Schädigungen, weil etwaige Aufzeichnungen im Konkurse nicht vorliegen. Die Handels- und Gewerbekammern wünschen § 4 HGB. abgeändert zu sehen derart, daß auch ein Minderkaufmann Handelsbücher zu führen habe, wenn er für seinen Gewerbebetrieb in der Regel Kredit benutze, der im Gesamtbetrage 500 M wenigstens zeitweilig überschreite. Die Verhältnisse haben sich in den letzten Jahrzehnten sehr wesentlich verändert. Beim Handwerk hat die Einführung des maschinellen Betriebes die Produktionsfähigkeit gesteigert und die Kalkulation wesentlich erschwert. Dabei ist der Handwerker vielfach darauf angewiesen, fertige Waren zu kaufen, die er dann nur anzuschlagen hat (Baubeschläge). Ebenso hat der Geschäftsumfang vieler Betriebe von Minderkaufleuten große Ausdehnung genommen (Lebensmittelhändler). Endlich sind die Grenzen zwischen Handwerk und Kleinhandel vielfach geschwunden (Schuhmacher mit Verkaufsladen, Spengler mit Ladengeschäft). Alle diese Geschäfte sind meist darauf angewiesen, mehr oder weniger hohe Kredite zu benutzen, genaue Berechnungen aufzustellen und ihren Einkauf möglichst vorteilhaft zu gestalten, um ihre Geschäfte beim Wettbewerb lebensfähig erhalten zu können. Eine geordnete Buchführung und regelmäßiges Herausschreiben der Rechnungen ist deshalb für die Mehrzahl solcher Geschäfte heute schon unerläßlich. Es scheint daher geboten, auch den Minderkaufleuten die Verpflichtung zu einer geordneten Buchführung aufzuerlegen. Hierzu führen auch noch andere Erwägungen. Gerade in den Kreisen der Minderkaufleute sind Konkurse besonders häufig, zum großen Teil infolge des Mangels einer Buchführung. Hierbei ist es meist sehr schwer und oft unmöglich, Klarheit über die Geschäftsverhältnisse zu erlangen und selbst da, wo eine Buchführung bestand, kann der Geschäftsinhaber nicht zur Vorlegung der Bücher gezwungen werden. Schiebungen und unlauteres Geschäftsgebaren sind hierdurch begünstigt. Der heutige Bildungsgrad der Handwerker und Kleinhändler läßt die Durchführbarkeit dieser Forderung als durchaus möglich erscheinen.

Die Kreditsicherheit der Gesellschaften m. b. H. soll durch gesetzlich vorgeschriebene genaue Prüfung des Gründungsherganges erhöht werden, da die Gläubiger gerade in den letzten Jahren große Verluste durch die Kreditgewährung erlitten haben. Aber meist tragen sie selbst die größte Schuld, weil sie durch die blendenden Phantasienamen und durch die angebliche Höhe

des Gesellschaftskapitals sich verleiten lassen, ohne jede Unterlage und ohne die Verhältnisse näher zu prüfen, reichlichen Kredit einzuräumen. Wohl gibt es eine Reihe von Firmen, die über jeden Zweifel erhaben sind, aber immer wieder tauchen Gesellschaften auf, die nur über geringe flüssige Mittel verfügen. Die eigenartige rechtliche Lage erleichtert die Gründung derartiger Unternehmungen. Nach der gesetzlichen Vorschrift beträgt das zulässige Mindestkapital 20000 M, die aber gar nicht in barem Gelde eingezahlt zu sein brauchen. Sacheinlagen wie Patente, Gebrauchsmuster, Forderungen, Erfinder- und Firmenrechte machen bei optimistischer Bewertung leicht ein hohes Gesellschaftskapital aus. Die Kreditgewährung an Gesellschaften m. b. H. ist daher heute Sache des persönlichen Vertrauens umsomehr als die Gesellschafter nur mit ihrer Einlage haften und Geschäftschulden nicht zu bezahlen brauchen, selbst wenn sie größeres Privatvermögen haben.

Weitere Klagen der Gläubiger beziehen sich auf die mangelhafte Regelung der Haftung für Geschäftschulden. In Deutschland können Geschäftsbetriebe ruhig bestehen, ohne daß fortlaufend im Geschäftsbetrieb aufgenommene Schulden gezahlt werden, weil hauptsächlich die Bestimmungen des § 25 HGB., wonach der Erwerber eines bestehenden Handelsgeschäfts, der es mit oder ohne eines die Nachfolge andeutenden Zusatzes unter der bisherigen Firma fortführt, für die bisherigen Geschäftsverbindlichkeiten haftet, nach einer Reichsgerichtsentscheidung nur für Vollkaufleute gilt. Bei Minderkaufleuten fehlt es also an einer entsprechenden ausdrücklichen Gesetzesbestimmung. Nun haben zwar Minderkaufleute und Handwerker nach § 4 HGB. überhaupt kein ausschließliches Firmenrecht, aber tatsächlich maßen sie sich ein solches Recht an und veräußern Geschäfte unter der bisherigen Firma mit oder ohne Beifügung des Namens des Nachfolgers trotz aller Strafandrohungen des § 37 HGB. Um diesem Unwesen zu steuern, hat schon der deutsche Handelstag im Jahre 1907 eine dem § 25 HGB. entsprechende Gesetzesbestimmung für Minderkaufleute angeregt. Ein anderer Vorschlag des bayerischen Gläubigerschutzverbandes München geht dahin, daß bei Minderkaufleuten Käufer und Verkäufer verpflichtet sein sollen, gemeinsam den Geschäftsverkauf beim zuständigen Amtsgericht anzuzeigen. Das Gericht soll den Verkauf öffentlich bekanntmachen und den Gläubiger darauf hinweisen, daß er das Geschäft nur unter seinem eigenen Namen fortführen darf. Innerhalb eines

halben Monats darf eine Zahlung des Kaufpreises an den Verkäufer nicht stattfinden, um den Gläubigern Gelegenheit zur Geltendmachung ihrer Forderungen zu geben. Nach Ablauf der Frist sollen sodann aus dem Kaufpreis zunächst die angemeldeten, unbestrittenen Forderungen bezahlt werden; wenn aber Forderungen bestritten werden oder wenn deren Summe den Kaufpreis übersteigt, so soll dieser beim Amtsgericht hinterlegt werden. Die Rechtsunsicherheit wird noch dadurch verstärkt, daß nach BGB. die Ehegatten ihre güterrechtlichen Verhältnisse jederzeit auch während der Ehe durch Vertrag ändern können, so daß die Abschiebung des Geschäfts auf die Ehefrau auch auf diesem Wege möglich ist, wie überhaupt formell die Übertragung des Geschäfts auf minderjährige Kinder zulässig ist.

Eine weitere Lücke im Gesetz bildet die unzureichende Haftung für Haushaltschulden bei der käuflichen Lieferung von Waren durch den Kaufmann oder Gewerbetreibenden für den Haushalt einer Familie. Hier kann nach BGB. der Lieferant aus dem Kaufgeschäft nur gegen den Ehemann klagen, und wenn dieser fruchtlos gepfändet ist, dann hat im allgemeinen der Verkäufer auch sein Geld verloren. Allerdings gibt es eine Möglichkeit, die vermögende Ehefrau dann mit Erfolg zu belangen, wenn die Voraussetzung der sogenannten ungerechtfertigten Bereicherung vorliegt. Nach § 826 BGB. ist die Ehefrau zum Schadenersatz verpflichtet, wenn sie durch Verschweigen der ihr bekannten Unpfändbarkeit ihres Ehemannes den Lieferanten zum Verkauf von Waren auf Kredit veranlaßt hat. Ihr Einwand, nur im Bereich ihrer Schlüsselgewalt gehandelt zu haben, ist nicht stichhaltig. Aber nach dem Stande der Rechtsprechung, die insbesondere in der bloßen Verwendung der gekauften Waren durch die Ehefrau keine ungerechtfertigte Bereicherung erblickt, kann in den Bestimmungen ein irgendwie ausreichender Schutz nicht gefunden werden. Während im BGB. der Gläubiger lediglich auf den Ehemann angewiesen ist, obwohl Frau und Kinder von der gelieferten Ware gelebt oder von ihnen Gebrauch gemacht haben, bestimmt das schweizerische ZGB. von 1911 über die Haftung der Ehefrau im Art. 207: „Für die Schulden, die von ihr oder vom Ehemann für den gemeinsamen Haushalt eingegangen werden, haftet sie, soweit der Ehemann nicht zahlungsfähig ist.“ Eine ähnliche Bestimmung wünschen die Gläubiger auch in Deutschland eingeführt zu sehen.

Ist bisher eine Änderung der Gesetzesbestimmungen über die Haftung für Geschäfts- und Haushaltschulden nicht zu erreichen gewesen, so suchen die Gläubiger wenigstens auf eine Reform des Offenbarungseid-Verfahrens hinzuwirken, das für sie seit der Gerichtsvollzieherordnung und der Novelle zur ZPO. im Jahre 1900 erhöhte Bedeutung gewonnen hat. Nachdem die Zwangsvollstreckung durch die Bestimmungen dieser GVO. und ZPO. erschwert und erheblich eingeengt worden ist und daher sehr oft ergebnislos verläuft, muß der Gläubiger mehr als früher dazu übergehen, den Schuldner zur Leistung des Offenbarungseides zu veranlassen. Das heutige Offenbarungseid-Verfahren bietet aber dem Gläubiger nur wenig Aussicht, zu seinem Rechte zu kommen, da es dem böswilligen Schuldner die verschiedensten Mittel und Wege offen läßt, um sich seinen Verpflichtungen zu entziehen. Von der Unzulänglichkeit des jetzigen Rechtszustandes werden besonders mittlere und kleinere Gewerbetreibende betroffen, da gerade in deren Kundenkreis die Warenentnahme auf Borg häufig ist. Eine wirkliche Abhilfe dieser mißlichen Verhältnisse kann nur durch Verbesserung des Verfahrens geschaffen werden. Die Ursache für den vielfach fruchtlosen Ausfall der Zwangsvollstreckung ist vor allem darin zu suchen, daß der böswillige Schuldner die in seinem Besitz befindlichen pfändbaren Gegenstände vor der Pfändung längst beiseite geschafft hat. In zahlreichen Fällen wird der wirkliche Vermögensbestand des Schuldners durch scheinbare Übertragung der Forderungen, durch Abschluß schwindelhafter Kauf- und Mietverträge verdunkelt und dem Zugriff des Gläubigers entzogen. Nach geltendem Recht braucht der Schuldner, gegen den die Zwangsvollstreckung fruchtlos ausgefallen ist, lediglich ein Verzeichnis derjenigen Vermögenstücke, die ihm zur Zeit der Leistung des Offenbarungseides gehören, zu überreichen und die Richtigkeit und Vollständigkeit dieses Verzeichnisses zu beschwören. Hat er kürzere oder längere Zeit vorher irgendwelche Vermögenstücke selbst in anfechtbarer Weise veräußert, dann braucht er bei der jetzigen Eidesform hierüber selbst auf Verlangen des Gläubigers keine Angabe zu machen. Daß sehr oft die in mißliche Vermögenslage geratenen Schuldner oder solche, die von vornherein planmäßig auf die Schädigung ihrer Gläubiger hinarbeiten, Vermögenstücke teils durch mehr oder weniger ernstlich gemeinte Veräußerung oder gar unentgeltliche Verfügung beseitigen, ist Tatsache. Sehr wohl geeignet zur Beseitigung

der Mißstände ist der Vorschlag des deutschen Handelstages, der eine Ausdehnung des Offenbarungseides darauf vorsieht, was der Schuldner im letzten Jahre oder in den beiden letzten entgeltlich oder unentgeltlich und an wen veräußert hat, ebenso empfehlenswert dürfte sodann die Ausdehnung des Offenbarungseides auf das Einkommen des Schuldners sein.

Die Handwerker wünschen ein besonderes Vorzugsrecht für Kleiderschulden,[1]) da Lohnpfändungen durch Vorschußnehmen oft vereitelt werden und Schuhmacher und Schneider, um bei der großen Konkurrenz Arbeit und Verdienst zu haben, Angestellten und Dienstboten gar oft in Zweifelsfällen kreditieren und die Arbeit auf gut Glück, daß sie doch bezahlt werden, machen. Die Arbeit wird abgeholt und Zahlung versprochen, aber nicht geleistet. Will der Handwerker beim Dienstherrn den Lohn pfänden, dann wird dies durch Vorschußnehmen vereitelt, denn nach § 850 ZPO. kann nur der Arbeitslohn gepfändet werden, der am Verfalltag nicht erhoben wird. Die Handwerker sind nun der Ansicht, daß jeder Mensch Kleidung haben müsse, jedenfalls notwendiger als Bier; nach dem Gesetze werde die Zechprellerei bestraft, während die Bestellung von Schuhen und Anzügen ohne Bezahlung straffrei bleibe, denn der Beweis, daß sich der Besteller die Sachen in betrügerischer Absicht mit dem Willen, überhaupt nicht zu bezahlen, habe machen lassen, kann fast nie erbracht werden. Da der Wirt vor Verlust viel besser geschützt ist als der Handwerker, müßte gesetzlich bestimmt werden, daß für Bekleidungschulden der Lohn im voraus gepfändet und vom Arbeitgeber dem Schuldner an dem Lohnzahlungstermin abgezogen werden darf.

Noch weiter gehen die Vorschläge, die im Konkurse ein Vorzugsrecht für alle kleineren Forderungen verlangen, weil einmal der Ausfall, den der Kleinmeister infolge des Mangels einer ihn bevorrechtigenden Bestimmung erleide, sich für ihn besonders fühlbar mache, sodann weil zwischen den nach geltendem Recht schon bevorrechtigten Forderungen aus Dienstlohn und den Forderungen des Handwerkers für gelieferte Arbeiten eine Verwandtschaft und Ähnlichkeit bestehe. Die Bevorzugung der Arbeitsforderungen des Handwerkers müßte aber dazu führen, daß auch die Forderungen des Kaufmanns aus den von ihm verkauften Waren in gleicher Höhe bevorrechtigt werden müßten,

[1]) Handelskammerbericht, München 1904, S. 95.

umsomehr als sich eine scharfe Grenze zwischen den Forderungen, die sich rechtlich als Werklohnforderungen darstellen, und den Kaufgeldforderungen überhaupt nicht ziehen läßt. Abgesehen davon, daß die Anerkennung neuer Vorzugsrechte der Entwicklung des Konkursrechtes widerspricht, steht zu befürchten, daß die Handwerker durch die größere Rechtsicherheit verleitet werden, unvorsichtiger und viel bereitwilliger als bisher weiter zu borgen.

Weitgehenden gesetzlichen Schutz ihrer Forderungen suchen die Bauhandwerker schon seit 1890 durchzuführen und schlagen insbesondere vor, daß der Bauunternehmer als Kaufmann gelte und zur Buchführung verpflichtet werden solle, daß das Baugeld bei Strafe nur zu Bauzwecken und nicht zu persönlichen Bedürfnissen verwendet oder beiseite geschafft werden dürfe, daß das Eintragen erdichteter Hypotheken auf den Neubau bestraft, den Bauhandwerkern dagegen eine Sicherungshypothek eingeräumt werden solle. Alle diese Vorschläge fanden im Jahre 1909 ihre Lösung in dem Gesetz betreffend Sicherung der Bauforderungen. Das Gesetz unterscheidet allgemeine und besondere Sicherungsmaßregeln. Nach den allgemeinen ist der Baugeldempfänger verpflichtet, das Baugeld lediglich zur Befriedigung solcher Personen zu verwenden, die an der Herstellung des Baues auf Grund eines Werk-, Dienst- oder Lieferungsvertrages beteiligt sind. Unter Baugeld ist das Geld zu verstehen, das für die Bestreitung der Kosten des Baues gegen Eintragung einer Hypothek oder Grundschuld gewährt wird. Um nun die entsprechende Baugeldverwendung zu sichern, verpflichtet das Gesetz jeden, der einen Neu- oder Umbau vornimmt, zur Führung eines Baubuches mit genau vorgeschriebenem Inhalt. In das Baubuch sind einzutragen die abgeschlossenen Dienst-, Werk- und Lieferungsverträge, die Art der übertragenen Arbeiten und die vereinbarte Vergütung, jede Zahlung, die auf jede Forderung geleistet ist, Abtretung, Pfändungen und sonstige Verfügungen über die zur Bestreitung der Baukosten zugesicherten Mittel, die Höhe des Baugeldes sowie auch die Höhe der Mittel, die nicht zur Bestreitung der Baukosten, gleichwohl aber gegen Verpfändung des Grundstücks gewährt worden sind. Die Wirksamkeit dieser Vorschriften sucht das Gesetz durch Strafandrohungen zu sichern. Hat ein Baugeldempfänger seine Zahlungen eingestellt oder ist über sein Vermögen Konkurs eröffnet worden, so unterliegt er einer Freiheitstrafe von mindestens einem Monat Gefängnis, wenn die Gläubiger, für deren Befriedigung das Baugeld bestimmt ist, benachteiligt sind und der Baugeldempfänger vorsätzlich zum Nachteil der Gläubiger gehandelt hat. Um dem Strohmännertum entgegenzutreten, besteht die Vorschrift, daß der Name des Eigentümers und Bauherrn, Bauleiters usw. an der Baustelle angeschrieben sein muß.

Für die Baugläubiger bedeutet die Einführung des Baubuches und die Erhaltung des Baugeldes für ihre Forderungen gewiß eine Verbesserung gegenüber dem bisherigen Recht, aber ohne ständige Überwachung des Bauherrn oder Unternehmers wird der Wert der Maßnahme nicht allzu groß sein, denn auch die strengste Strafe verschafft dem Gläubiger das unterschlagene Geld nicht, das er zu fordern hat. Die übermäßig lange Kreditierung, die gerade im Verhältnis zwischen Lieferant und Baugeldempfänger sehr verbreitet ist, wird den Wert des Baubuches und der anderen Maßnahmen wesentlich abschwächen, wenn nicht die Lieferanten sich daran gewöhnen, selbst über die gesetzliche Verwendung der Baugelder zu wachen.

Die besondere Sicherung der Bauforderung besteht in einer dinglichen, d. h. in einer Sicherung, die allen Gläubigern gegenüber, insbesondere auch den Hypotheken- und Grundschuldgläubigern gegenüber, in Betracht kommt. Besondere Bauschöffenämter sollen errichtet werden. Die Grundlage der Sicherung ist der Bauvermerk, der im Grundbuch und zwar in dem für die Baustelle bestimmten Folio vor dem Baubeginn eingetragen wird. Mit dieser Eintragung erwerben die Baugläubiger den Anspruch auf Eintragung einer Hypothek für ihre Bauforderungen, die Bauhypothek, und zwar erwerben alle Baugläubiger diesen Anspruch, auch diejenigen, die erst nach der Eintragung Gläubiger werden. Als Bauforderung gilt nur der Anspruch auf die vereinbarte Vergütung und zwar nur insoweit, als die Leistung in dem Bau verwendet worden ist. Ob dieser zweite Teil des Gesetzes eingeführt wird, richtet sich nach dem Ergebnis der amtlichen Denkschrift über den Bauschwindel.

c) Verminderung der Kreditverluste.

Haben es die bisherigen Maßnahmen mit vorbeugendem Kreditschutz zu tun, so wollen die folgenden die Kreditverluste vermindern und die Nachteile, die aus der Kreditgewährung entstehen, beseitigen helfen. Von der Einführung des Zwangsvergleiches außerhalb des Konkurses[1]) versprechen sich die

[1]) Vgl. Detaillist Nr. 10, 1913.

Gläubiger eine Verringerung ihrer Verluste. Zahlreiche Klagen weisen darauf hin, daß bei vielen Konkursen das Ergebnis für die Gläubiger sehr gering ist, weil die erheblichen Kosten der Beitreibung außenstehender und manchmal recht zweifelhafter Forderungen, die zu geringe Verwertung der vorhandenen Waren und die Kosten der Konkursverwaltung die Masse öfters fast völlig aufzehren. Deshalb suchen einsichtsvolle Kaufleute die Konkursverhängung möglichst zu verhüten und durch einen Vergleich mit dem Schuldner eine möglichst hohe Quote ihres Guthabens zu erhalten. Sie sichern dadurch überdies in den meisten Fällen die wirtschaftliche Existenz des Schuldners und verhindern eine Schädigung des übrigen Handels durch Verschleuderung der Warenbestände. Eine solche freiwillige Verständigung zwischen Gläubiger und Schuldner ist häufig nicht zu erreichen, weil einzelne Gläubiger, die sogenannten Akkordstörer, vielfach in der Absicht, Sondervorteile zu erlangen, widerstreben und dadurch schließlich den Konkurs herbeiführen. Vor solchen vermeidbaren Schädigungen sollen die Gläubiger durch die Einführung des gerichtlichen Zwangsvergleiches außerhalb des Konkurses bewahrt werden. Höhere Dividende, kürzere Dauer, billigeres Verfahren, Verhinderung der Entwertung der Masse und Erhaltung der Existenz des Schuldners und des Kunden, das sind die Vorteile, die sich die Gläubiger von der Einführung eines Gesetzes über den Zwangsvergleich außerhalb des Konkurses versprechen.

Eine Reform der Preußischen Gerichtsvollzieher-Ordnung von 1900 soll den geschädigten Gläubigern eine bessere Eintreibung ihrer Forderungen ermöglichen. Unter der alten Ordnung vor 1900 hat der freie Wettbewerb unter den Gerichtsvollziehern zu unliebsamen Konkurrenzkämpfen geführt, und auch das eigene Interesse der Gerichtsvollzieher an der Erteilung von Aufträgen hat sie manchmal zu einer einseitigen überscharfen Ausführung von Aufträgen verleitet. Seit 1900 klagen die Gläubiger, daß die Gerichtsvollzieher ihr Amt völlig bürokratisch auffassen, daß ihr Diensteifer erheblich nachgelassen hat, daß die Zwangsvollstreckungen in zahlreichen Fällen fruchtlos ausfallen, obwohl die Schuldner zweifellos pfändbare Gegenstände besitzen, daß sich die Zustellungen durch die Verteilungsstellen verlangsamen, daß die Bezirkseinteilung zwischen Gerichtsvollzieher und Schuldner unliebsame Beziehungen ermögliche, die eine ordnungsmäßige Ausführung der Aufträge ungünstig beeinflussen

könnten und dergleichen. Zur Beseitigung aller dieser für die Gläubiger schädlichen Mißstände verlangen die Kaufleute die Wiederherstellung der freien Wahl der Gerichtsvollzieher durch den Auftraggeber und die Erhöhung des Gebührenanteils des Gerichtsvollziehers auf 50%.

Große Hoffnungen setzen die Gläubiger auch auf eine Reform des Lohnbeschlagnahme-Gesetzes von 1869,[1]) wonach die öffentlichen Beamten und Privatbeamten in verschiedener Weise gegen Pfändungen geschützt sind. Beiden gemeinsam ist nur der Schutz von 1500 M ihres Einkommens. Was über diese Summe hinaus eingenommen wird, kann den Privatbeamten im ganzen Umfang abgepfändet werden, während den öffentlichen Beamten auch hiervon noch $^2/_3$ geschützt sind. Eine Änderung des Schuld- und Pfändungsrechtes wird heute von zwei Seiten erstrebt, einmal von den Angestellten, die eine Gleichstellung mit den öffentlichen Beamten insoweit erhalten wollen, daß auch bei ihnen der Betrag, der die Gehaltsgrenze von 1500 M übersteigt, nur zu $^1/_3$ gepfändet werden kann; auf der anderen Seite sind die Gläubiger und Lieferanten bemüht, eine Änderung des Gesetzes von 1869 über die Beschlagnahme des Arbeits- und Dienstlohnes zu erlangen, insofern als sie den Betrag von 750 M als Mindestgrenze für hoch genug halten. Gegen die Gleichstellung mit den Staatsbeamten spricht mancherlei. Die Anstellungsverhältnisse der Staatsbeamten, die drohenden Disziplinarstrafen bei leichtfertigem Schuldenmachen, die Sicherheit ihrer Einkommen meist in unkündbarer, pensionsberechtigter Stellung und die häufigen Gehaltsteigerungen bieten bei bescheidener Kreditierung den Gläubigern immerhin genügende Sicherheit. Alle diese Verhältnisse treffen aber auf die Privatbeamten in den wenigsten Fällen zu. Das Eingehen von Schulden wird selten durch dienstliche Rücksichten eingedämmt, weder die Höhe des Einkommens noch die Dauer der Beschäftigung ist stetig, und durch Stellungs- und Aufenthaltswechsel kann sich der Schuldner leicht seinen Verpflichtungen entziehen. Bedenken gegen die Bestimmung, daß auch dem Privatangestellten $^2/_3$ des 1500 M übersteigenden Einkommens geschützt sein sollen, könnten nur die Lieferanten erheben. Da aber die Kreditgewährung für sie mit einem größeren Risiko verbunden sein würde, hätten sie

[1]) Auf Veranlassung des Reichsamts des Innern haben alle Interessenvertretungen von Handel und Gewerbe im Jahre 1908 Gutachten hierüber erstattet, die in den einzelnen Kammerberichten veröffentlicht sind.

eine bessere Handhabe, um das Kreditwesen einzuschränken und mehr als bisher auf Barzahlung zu bestehen. Dadurch würde ihnen einigermaßen ein großer Dienst geleistet werden, ebenso wie den Privatangestellten, die sich an die wirtschaftlich vernünftigere Barzahlung gewöhnen müssen.

Gegen die Erweiterung der Pfändbarkeitsgrenze sprechen nach der Ansicht der Lieferanten die schwerwiegendsten Bedenken. Die Kluft zwischen selbständigen Gewerbetreibenden und Angestellten werde noch vergrößert, umsomehr als es für die Selbständigen ein Existenzminimum bisher überhaupt nicht gebe, während jetzt für den Angestellten und Arbeiter immerhin ein Betrag von täglich 4,10 M verbleibe. Die Erweiterung der Unpfändbarkeitsgrenze würde geradezu als Prämie auf leichtsinniges Kreditnehmen und gewissenloses Schuldenmachen wirken. Handwerker und Gewerbetreibende, denen es bisher schon erschwert sei, ihre aus Kreditgewährung an Angestellte und Arbeiter herrührenden Gläubigerrechte befriedigt zu erhalten, würden dann zu vorbeugender Selbsthilfe greifen und den Kunden abweichend von der bisherigen Übung den Kredit auf das äußerste beschränken, wenn nicht ganz und gar entziehen.

d) Repressivmaßnahmen.

Den Kreditverkehr wollen die Gläubiger auch durch Strafbestimmungen aufrecht erhalten wissen und schlagen insbesondere eine Reform des Konkursstrafrechtes[1]) vor. Strafbarer Bankrott solle nicht nur im Falle der Zahlungseinstellung oder Konkurseröffnung wie bisher angenommen werden, sondern auch bei Ablehnung der Konkurseröffnung mangels hinreichender Masse und endlich im Falle des außergerichtlichen Vergleiches. — Ein besonders wirksamer Schutz gegen Kreditschwindler und -betrüger fehlt bisher noch, während der Gläubiger Kreditunwürdigen gegenüber rechtlich besser gestellt ist. Erfährt nämlich der Gläubiger schon während der Zeit, in der er noch mit dem Schuldner in Geschäftsbeziehungen steht und noch nicht vollständig geliefert hat, von dessen Unsicherheit, so gewährt ihm § 119, 2 BGB. einen Schutz und das Recht, das Geschäft wegen Kreditunwürdigkeit des Schuldners anzufechten. Eine Erweiterung des Betrugsbegriffs soll dem Mißbrauch begegnen, daß pfandlose Personen Waren auf Kredit nehmen,

[1]) Vorschlag der Handelskammer, Regensburg. Beilage zum Jahrgang 1912 der „Mitteilungen".

obwohl sie wissen, daß sie diese niemals bezahlen können. Während ein Landstreicher, der ohne einen Pfennig zu besitzen, sich in einer Kneipe Speise und Trank hat verabreichen lassen, mit Recht wegen Zechprellerei bestraft wird, sind die Meinungen darüber geteilt, ob die im Geschäftsverkehr als schwindelhafte Krediterschleichung angesehenen Handlungen nach § 263 StrGB. als Betrug zu bestrafen sind. Wenn zum Beispiel ein Kunde noch unmittelbar vor seinem Vermögenszusammenbruch Waren auf Kredit bestellt, also wissentlich die wahre Tatsache einer Zahlungsunfähigkeit verschwiegen hatte, so sind dennoch in solchen Fällen Freisprechungen erfolgt, mit der Begründung, es sei nicht nachzuweisen, daß der Schuldner die Hoffnung, doch noch bezahlen zu können, schon aufgegeben hätte. Da es nach dem jetzigen Stande der Gesetzgebung unmöglich ist, dem immer mehr um sich greifenden Kreditbetrug beizukommen, weil die verlangte Voraussetzung, daß der Schuldner schon beim Geschäftsabschluß die Absicht gehabt habe, die Forderung nicht zu bezahlen, in den meisten Fällen nicht nachgewiesen werden kann, so befürwortet der Verein Kreditreform die Schaffung eines besonderen Kreditbetrugparagraphen im StrGB. Nach Kleinrath[1]) soll als arglistige Täuschung auch die Verschweigung der wahren Verhältnisse, insbesondere der Zahlungsunfähigkeit angesehen werden, wenn diese im Widerspruch zur Lebenshaltung oder den sonstigen Verhältnissen des Kreditsuchenden stehen und wenn dieser den dadurch hervorgerufenen Irrtum des Gläubigers erkennt und mit dem Bewußtsein ausnutzt, daß ihm der Gläubiger sonst den Kredit nicht gewähren würde.

[1]) In seiner Schrift: Kreditbetrug, S. 24.

IV. Kapitel.

Reformversuche zur Beseitigung des Warenkredits.

Durch die bisher aufgeführten Kreditsicherungsmittel der Selbst- und Staatshilfe, die dazu beitragen, den Gläubiger statt zur Vorsicht anzuhalten nur in Sicherheit zu wiegen und noch vertrauenseliger zu machen, wird die zeitgemäße Kreditreform nur noch weiter hinausgeschoben, denn so nützlich selbst Beschränkungen der Kredite auf kurze Fristen sein können, so sind doch derartige Bestimmungen gewöhnlich sehr dehnbar und werden nicht überall eingehalten, da die Zwangsmittel zur Durchführung fehlen. Hier kann es nur heißen: entweder Barzahlung oder es bleibt beim alten Borgzustand.

1. Barzahlungsbestrebungen.

Während es Gastwirten, Friseuren, Zeitungsverlegern, Straßen- und Eisenbahnen mit Hilfe des Abonnements gelungen ist, für ihre künftigen Leistungen und Lieferungen schon Wochen und Monate voraus Barzahlung zu erhalten, haben namentlich Kleinhandelsbetriebe wenigstens Leistung Zug um Zug durchzusetzen verstanden. Gerade die viel angefeindeten Warenhäuser und Konsumvereine haben das große Verdienst, die Detailkundschaft durch das streng durchgeführte Prinzip der Barzahlung mehr und mehr zu baren Einkäufen erzogen zu haben. Wie die Warenhäuser, eine Schöpfung der Unternehmer, dieses Ziel durch niedrige, aber feste Barpreise erreicht haben, so suchten die Konsumvereine, eine Schöpfung der Konsumenten, durch die vielen Vorteile, die sie ihren Mitgliedern zugute kommen lassen, insbesondere durch die Dividendenverteilung am Jahresende den Warenkredit zu beseitigen.

Um die Zugkraft der Konsumvereinsdividende auszugleichen, sah sich der übrige Kleinhandel genötigt, dem barzahlenden Käufer einen Vorteil vor dem Borgenden einzuräumen und hat sich nach den fehlgeschlagenen Versuchen der Erwerbsrabatt-

gesellschaften endlich den gemeinnützigen Rabattsparvereinen[1]) angeschlossen, die durch Ausgabe einer einheitlichen Rabattmarke für wirtschaftlich denkende Käufer einen Anreiz zur Barzahlung bieten. Die Vorteile der Rabattausgabe für den Händler bestehen in der Verminderung der Konkurrenz durch die Organisation der Händler, in der Umsatzsteigerung und Sicherung eines festen Kundenstammes, in der Einschränkung und Beseitigung des Borgunwesens und in der Förderung der Barzahlung, in rascherem Kapitalumschlag und in günstiger Beeinflussung des Betriebsergebnisses sowie in der Ersparung aller Mahn- und Klagesachen, Risikoprämien und Ausfällen. Als Vorteile für die Konsumenten werden gerühmt: Erziehung zur Barzahlung und zur Spartätigkeit, Prämiierung des Barzahlers auf Kosten des Kreditnehmers, Bekämpfung der Käuferunsitten, des Handelns und Marktens durch Einführung fester Preise. Es mehren sich in letzter Zeit jedoch die Stimmen, die sich gegen dieses Mittel der Selbsthilfe und gegen die Rabattauswüchse aussprechen, da der ursprüngliche Zweck, die Barzahlung zu fördern, durch die weite Verbreitung des Rabatts nach und nach wieder aufgehoben werde. Dasselbe Ziel verfolgen jetzt auch mehr und mehr die Detaillistenverbände durch ein eigenes Rabattsystem, ohne jedoch den Mitgliedern eine Extrasteuer in Form der Rabattmarken aufzuerlegen, indem sie Gutscheine ausgeben und bei Einkäufen von 20 M ungefähr 1 M vergüten.

Während die Rabattsparvereine die Barzahlung beim Verkauf an die Konsumenten fördern wollen, haben die Einkaufsgenossenschaften den Zweck, die Vorteile des Großbezuges und der Barzahlung beim Einkauf auszunutzen. Die Vorteile des gemeinsamen Einkaufs bestehen u. a. darin, daß sich die Preise durch Barzahlung niedriger stellen, daß Frachtkosten und größeres Betriebskapital erspart, daß die Kleinhändler von der Schuldknechtschaft bei den Großhändlern befreit werden. Während die Verbände den Einkauf bei den Verbandslieferanten bar bezahlen, stellen sie den Mitgliedern frei, bis längstens 3 Monate Ziel zu nehmen. Da die Zulassung zu den Einkaufsverbänden meist auf Firmen mit wenigstens 100000 M Jahresumsatz beschränkt ist, so sind viele Kleingewerbetreibende von den Vorteilen des Großbezuges ausgeschlossen.

[1]) Beythien: Gemeinnütziges Rabattsparvereinswesen. — Ibid.: Entwicklung der Rabattsparvereine sowie Faucherre: Die Händlerrabattsparvereine.

Durch die Warenhäuser, Konsum- und Rabattvereine ist schon ein großer Teil der Konsumenten zur Barzahlung erzogen, die große Mehrzahl aber von der Borggewohnheit allmählich abzubringen, ist das Ziel der Aufklärungsarbeit, wie sie durch eine Reihe von Vereinigungen (Käufer- und Hansabund sowie Handels- und Gewerbekammern) in Tageszeitungen und öffentlichen Vorträgen betrieben wird — bisher leider ohne nennenswerten Erfolg. Die Vereinigungen beschränken sich auf allgemein gehaltene Aufforderungen, die Handwerkerrechnungen zu bezahlen, die jedoch von den Konsumenten ebenso wenig gelesen wie befolgt werden. Der Rat, Borggeschäfte zu boykottieren, geht wohl zu weit, immerhin sollten die Konsumenten, die an Barzahlung gewöhnt sind, beim Einkauf solche Geschäfte, die sofortige Bezahlung verlangen, und Handwerker, die pünktlich Rechnung senden, bevorzugen und die andern meiden. Zur Aufklärungsarbeit gehört auch die bessere wirtschaftliche Erziehung der Frau, um sie zu einer sparsameren Haushaltung zu veranlassen. Namentlich Arbeiterfrauen kaufen oft aus Leichtsinn oder infolge der Unfähigkeit, den Bedarf bis zum nächsten Lohntag zu überschlagen, eine Menge Sachen, die überflüssig und unnütz sind und oft schon bald verderben. Nicht selten verzehren sie auch den Vorrat so rasch, daß sie während der letzten Tage vor dem Lohntag darben müssen. Andere kaufen ihre Waren von Tag zu Tag auf leichtfertigen Borg, wodurch ebenfalls ein Überschlagen und eine wirtschaftliche Einteilung der Bedürfnisse erschwert oder verhindert wird. Das Borgen ist also eine Bildungs- und Erziehungsfrage insofern, als sie mit einer gesunden Verwaltung und vernünftigen Verwendung des eigenen Vermögens zusammenhängt. Ein vernünftiger und gewissenhafter Hausherr wird nicht borgen, wenn er es nicht nötig hat, sondern wird genau über Einnahmen und Ausgaben Buch führen, Unentbehrliches vom Entbehrlichen zu unterscheiden vermögen und sich im übrigen nach der Decke zu strecken suchen.

Aber auch die Lieferanten müssen durch Aufklärung allmählich zur Einsicht kommen, daß nur im Zusammenschluß aller die wirksamste Waffe zur Bekämpfung des Borgunwesens liegt. Durch Verständigung und gemeinsame Selbsthilfe suchen heute schon die Kleinhandelsvereine dieselben Ziele zu erreichen, wie die Rabattsparveine, fürchten aber durch gewaltsame Maßnahmen die Kundschaft zu verdrängen und haben daher keine Erfolge aufzuweisen. Ebenso wenig erreichen sie durch halbe Maßnahmen

wie monatliche oder vierteljährliche Rechnungssendung, Beschränkung des Kredits auf einen Monat oder ein Quartal, da solche Bestimmungen viel zu dehnbar sind und je nach dem Entgegenkommen des Lieferanten ausgelegt werden. Durch die Not der wirtschaftlichen Verhältnisse getrieben, sehen auch die Handwerker mehr und mehr die Vorteile rascherer Zahlungsweise und schnelleren Umsatzes als die Grundbedingung alles geschäftlichen Aufblühens ein und gehen allmählich selbst zu deren Verbesserung über. Wenn die Handwerkskammern durch energische Agitation weiter fördernd und helfend eingreifen, so läßt sich doch in absehbarer Zeit ein Wechsel in den Anschauungen aller Handwerker herbeiführen und auf einen vollen Erfolg hoffen, denn das Borgunwesen ist viel zu tief eingewurzelt, als daß es sich in kurzer Zeit beseitigen ließe, dazu gehört ein jahrelang planmäßig fortgesetztes Vorgehen in Wort und Schrift. Der Mangel an Solidaritätsgefühl, der Konkurrenzneid und vielfach auch der Mangel an Können und Wissen und hiermit in Zusammenhang die Furcht vor Verlusten an Kunden verhindern heute noch im Handwerk ein geschlossenes Vorgehen, obwohl die Innungen sehr wohl geeignet wären, die Kreditreform durchzuführen.

2. Förderung der Kapitalbildung.

Da der Borg zur Verschwendung führt, also ein Feind des Sparens ist, so ist die Hebung des Sparsinnes der Bevölkerung ein wertvolles Mittel, die Kapitalbildung zu fördern und eine wirtschaftlichere Verwendung der Güter herbeizuführen. Kreis- und Gemeinde-, Schul- und Werksparkassen suchen dieses Ziel allmählich zu erreichen und haben bereits günstige Erfolge aufzuweisen. Gerade die kleinen Leute werden dadurch wirtschaftlich selbständiger und sind bei Unglücksfällen weniger der Bewucherung oder Verarmung ausgesetzt, da sie immer noch auf die ersparten Gelder zurückgreifen können.

Eine größere wirtschaftliche Selbständigkeit will die Meisterschaftsaussteuer den Handwerkern bringen. Da sich sehr viele Gewerbetreibende ohne ausreichendes Kapital und allzu früh kaum nach beendeter Lehrzeit selbständig machen, so zieht schon gleich zu Anfang die Sorge um Geld und Arbeit mit in die Selbständigkeit, und es ist nur eine Frage der Zeit, wann der Zusammenbruch erfolgt. Es soll daher dem jungen Handwerker Gelegenheit gegeben werden, durch richtig angewandte

Spartätigkeit schon beizeiten an die Ansammlung eines Kapitals zu denken, das ihn später in die Lage versetzt, seine Selbstständigkeit zu begründen. Als besondere Vorteile einer derartigen Versicherung werden hervorgehoben: 1. der Handwerker erhält zu einem Zeitpunkt, an dem in der Regel die Selbständigkeit erfolgt, eine gewisse Summe, die ihm den Übergang von der Abhängigkeit eines Gesellen zur Unabhängigkeit des Meisters erleichtert. 2. Wird der Geselle dadurch, daß die Auszahlung in eine vorgerückte Lebenszeit fällt, davon abgehalten, sich zu früh selbständig zu machen. 3. Legt die Form der Versicherung dem Gesellen den Zwang zum Sparen auf.

3. Regelung des Einkommens.

Während in Preußen die Staatsbeamten das Gehalt schon drei Monate voraus erhalten, werden in Sachsen, Bayern und Württemberg die Gehälter nur einen Monat vorausgezahlt. Die Staatsbeamten sind also durch die Fürsorge des Staates so gestellt, daß sie sorgenfrei leben und auf die Kreditbenutzung verzichten können, ohne genötigt zu sein, Schulden zu machen. Es mag immerhin bedenklich erscheinen, eine so große Summe wie das Gehalt für drei Monate auf einmal auszuzahlen, weil Leute mit gering ausgeprägtem Wirtschaftssinn damit oft nicht hauszuhalten wissen, es kommt daher häufig vor, daß in der ersten Zeit nach der Gehaltsauszahlung aus dem Vollen gewirtschaftet wird, bald aber schon die Lebensmittel geborgt werden. Nicht mit Unrecht heißen die Monate vor dem Quartal im Volksmunde „Wassermonate“.

Viel ungünstiger liegen die Verhältnisse der Privatangestellten. Da ihre Gehälter nicht pränumerando wie bei den Staatsbeamten, sondern postnumerando ausgezahlt werden, so sind unbemittelte Angestellte, wenn sie zum ersten Male in Stellung gehen, gezwungen, entweder vier Wochen auf Kredit zu leben oder Vorschuß zu erbitten. Vorschußgesuche sind aber nicht allzu gern gesehen und werden gerade von zartfühlenden Angestellten gemieden, so daß die Eingehung von Schulden an anderer Stelle vorgezogen wird. Am schlimmsten ergeht es jungen Leuten von außerhalb, die ohne Familienanhang auf möblierte Zimmer, Restaurants und Pensionate angewiesen sind. Miete oder Pension soll für den ganzen Monat vorausbezahlt werden, während das Gehalt erst am Monatschluß fällig ist. Aber selbst da, wo Angehörige für den Anfang vorsorgen, hat die monatliche

Gehaltszahlung noch Nachteile. Junge Leute, die sich mit Geld nicht einzurichten verstehen, leben oft in den Tag hinein, wenn sie am Monatsersten eine größere Summe auf einmal erhalten. Am Monatsende oder noch früher fehlt es nicht selten am Nötigsten, wenn nicht Gehaltsvorschuß oder gute Bekannte aushelfen. Solche Angestellte kommen aber aus den Schulden nie heraus und suchen sich durch Unterschlagung oder Veruntreuung von Geldern zu erhalten. Diese Übelstände ließen sich ganz bedeutend verringern, wenn nach dem englischen und amerikanischen Vorbild die dort gebräuchliche wöchentliche Gehaltszahlung[1]) auch in Deutschland Eingang fände. Dann bekäme der Anfänger schon nach acht Tagen seine erste Zahlung, der Grund zum Vorschußnehmen fiele fort, die Angestellten würden lernen ihre Ausgaben besser einzuteilen und weniger Schulden machen. Auch verheiratete Angestellte mit kleinem Einkommen würden sorgenfreier leben, während kleine Haushaltungen jetzt die Lebensmittel den ganzen Monat hindurch auf Buch nehmen müssen. Für den gewährten Kredit halten sich die Händler gewöhnlich durch Preisaufschlag und knappes Gewicht schadlos. Würde das Gehalt wöchentlich ausgezahlt, so könnten die Angestellten bar bezahlen und dafür vorteilhafter einkaufen.

Sehr verschieden sind auch die Lohnzahlungstage der Arbeiter[2]) geregelt. Während in den meisten Industriezweigen heute schon die acht- oder höchstens vierzehntägige Lohnzahlung eingeführt ist, erhalten die Bergarbeiter den Lohn gewöhnlich in zwei Raten ausgezahlt, etwa zwischen dem 5. und 10. des Monats sowie 22. bis 25. Als natürlicher Zeitraum für die Auslöhnung empfiehlt sich wohl die Woche. Gegen diese Entlohnungsweise machen aber die Arbeitgeber mancherlei geltend. Die Eigenartigkeit des Bergwerks bringe es mit sich, daß bei der Akkordberechnung kürzere Perioden als ein Monat nicht wohl zugrunde gelegt werden können. Durch die Wochenlöhnungen würden wegen der verschiedenen Arbeiten in den Lohnbeträgen außerordentliche Schwankungen eintreten, auch aus

[1]) Ein ähnlicher Vorschlag findet sich in der „Bank“ 1908, S. 518, mit der Begründung, daß dieses Mittel geeignet sei, der temporären Geldknappheit ihre Schärfe zu nehmen und den Andrang am Quartals- und Monatsersten zu beseitigen.

[2]) Pieper, Die Lage der Bergarbeiter im Ruhrrevier S. 60 und 68, sowie die Handelskammerberichte, insbesondere gibt die Ansichten der Unternehmer der Handelskammerbericht Dortmund 1908 wieder. Oexmann, a. a. O. S. 25.

anderen Gründen würde es kein Vorteil sein, wenn die Lohnzahlungen häufiger stattfinden, häufig genug komme es vor, daß nach der Lohnzahlung viele Arbeiter willkürlich feiern, auch passe sich die monatweise Berechnung und Zahlung der Löhne den ebenfalls monatweise zu entrichtenden Wohnungsmieten der Bergarbeiter gut an. Ein vergleichender Blick auf die wirtschaftlich-soziale Bedeutung der wöchentlichen Lohnauszahlung spricht trotzdem zu deren Gunsten. Das Schwanken der Löhne ist und bleibt Eigenart des Bergbaues und kommt auch bei monatlicher Zahlung zum Ausdruck. Ob das Trinken und Feiern infolge wöchentlicher Lohnzahlungen stärker auftreten wird, ist zum mindesten zweifelhaft. An den heute üblichen Lohnterminen verleitet besonders der Umstand dazu, daß der Bergmann einen ziemlich großen Geldbetrag auf einmal in Händen hat und außerdem viele nach langer Entbehrung das Bedürfnis fühlen, ein oder zweimal im Monat sich aufzuheitern. Der Haushalt des Ruhrbergmanns zeigt einen auffallenden Mangel an Wirtschaftlichkeit, praktischem Überblick und ökonomischer Verteilung der Ausgaben; in unwirtschaftlicher, unüberlegter Weise werden Lebensmittel für einen halben oder ganzen Monat zusammengekauft oder vielmehr geborgt, die teilweise verderben oder vorzeitig aufgezehrt werden, ohne daß sie den Abstand vom nächsten Lohntag überschlagen. Bei wöchentlicher Lohnzahlung würde sich der Arbeiter an einen besseren Überblick über den häuslichen Bedarf gewöhnen und mit der kleineren Lohnsumme vernünftiger wirtschaften; ebenso würde er nicht so leicht borgen und in die Abhängigkeit der Händler geraten. Die wöchentliche Lohnzahlung hat also einen erzieherischen und ökonomischen Vorteil, der noch viel mehr berücksichtigt werden sollte, als es bisher geschieht. Nach § 119 a Abs. 2 der RGO. kann durch statutarische Bestimmungen einer Gemeinde für alle oder gewisse Arten von Gewerbetreibenden festgesetzt werden, daß Lohn und Abschlagszahlungen in festen Fristen erfolgen müssen, die nicht länger als einen Monat und nicht kürzer als eine Woche sein dürfen. Die wöchentliche Lohnzahlung würde nach Ansicht der Arbeitgeber mehr Schaden als Nutzen stiften, denn mit der Vermehrung der Lohnzahlungstage vermehre sich der Alkoholkonsum, mit dem Alkoholkonsum aber die Feierschichten, während Arbeitsleistung und Arbeitsverdienst abnehmen und somit die wirtschaftliche und soziale Lage des Arbeiters sich verschlechterten. Die längere Lohnfrist soll auf strebsame und solide Arbeiter

vorteilhaft wirken, indem sie diese lehrt, mit größeren Summen wirtschaftlich zu rechnen, während leichtsinnige allerdings gerade dadurch, daß sie eine größere Summe auf einmal erhalten, erst recht zu unwirtschaftlichen Ausgaben verleitet werden. Andere Vorschläge gehen wenigstens dahin, den Lohnzahlungstag auf einen anderen Tag als den Sonnabend zu verlegen,[1]) der die Arbeiter zu überreichlichem Alkoholkonsum verleitet. Hierdurch soll vermieden werden, daß die Lebensmittel auf Borg genommen werden müssen.

Ebenso der Reform bedürftig werden die Lohntermine in der Landwirtschaft[2]) empfunden. Da auf dem Lande die Dienstpflichtigen nicht monatlich oder vierteljährlich, sondern nur alljährlich meist im Herbste entlohnt werden und in der Zwischenzeit höchstens wöchentliche Abschlagszahlungen zur Bestreitung des Lebensunterhaltes bekommen, bezahlen sie auch ihre Lieferanten erst nach der Jahreslohnzahlung. Es wäre daher dringend zu wünschen, daß die ländlichen Arbeitnehmer spätestens alle Vierteljahre den ihnen zukommenden Lohn ausgezahlt erhielten, damit sie ihren Verpflichtungen bei den Lieferanten gerecht werden können.

4. Vorsorge für außerordentliche Ausgaben.

Während das eine Streben dahin geht, die Konsumenten in ihrem Einkommen sicher zu stellen und es ihnen in möglichst kurzen Terminen zukommen zu lassen, damit sie imstande sind, ihre Bedürfnisse bar zu bezahlen, bleibt noch als Hauptaufgabe, für außerordentliche und unvorhergesehene Ausgaben rechtzeitig vorzusorgen. Die Fürsorge des Staates für geregelte wirtschaftliche Verhältnisse seiner Beamten zeigt sich auch in der altbewährten Einrichtung der Kleiderkassen für Post- und Bahnbeamten sowie für das Militär. Sie haben den Zweck, namentlich die jungen Offiziere durch das vorgeschriebene Depositum zur Kleiderkasse vor höheren Kleiderschulden zu bewahren. Die Abzüge vom Gehalt betragen monatlich 20—30 M und fließen in die Kassen der Truppenteile, die jeden Monat, am militärischen Zahltag, die Lieferantenrechnungen bezahlen.

Künftig vorherzusehende außerordentliche Ausgaben lassen sich auch auf dem Wege der Versicherung beschaffen. Die Militärdienstversicherung zum Beispiel will den durch Militärdienst ent-

[1]) Vgl. hier die eingehenden Erhebungen der Handelskammer Dessau. Jahresbericht 1895. (Lohnzahlungstag.)

[2]) Handwerkskammerbericht Stralsund 1909/10.

stehenden Bedarf des Dienstpflichtigen decken, die Mutterschaftsversicherung sucht den Versicherungsschutz der Schwangeren und Wöchnerinnen herbeizuführen und den etwaigen Lohnausfall zu decken.

5. Vorsorge für unvorhergesehene Ausgaben.

Als weitere Maßnahmen zur Vorsorge für unvorhergesehene Ausgaben und damit zur Bekämpfung des Borgunwesens sind Einrichtungen von Staat und Gemeinden zu begrüßen, die geeignet sind, Unbemittelten in Zeiten der Not auszuhelfen. Hierzu gehören die Unterstützungskassen bei Post und Eisenbahn, ferner die Leih- und Pfandhäuser, die Schmuck- und Gebrauchsgegenstände auf mehrere Monate beleihen und schließlich eine geordnete Armenpflege, die in der Gewährung der zur Abwendung des Mangels erforderlichen Mittel besteht. Die Armenpflege gewährleistet das sogenannte Existenzminimum, d. h. sie stellt dem Bedürftigen in Geld oder Waren soviel zur Verfügung, als er zum notdürftigen Leben braucht. Private Hilfskassen sind auf Gegenseitigkeit beruhende Vereine, die bei Krankheit, Alter, Invalidität, Arbeitslosigkeit und Tod Unterstützungen gewähren. Die Arbeitslosenversicherung will bei einer nicht auf Arbeitsunfähigkeit und Arbeitsunwillen beruhenden Arbeitslosigkeit bestimmte Tagegelder als teilweisen Ersatz des Lohnentgangs sichern, die Invalidenversicherung versorgt die Versicherten für den Fall dauernder Erwerbsunfähigkeit, die Krankenversicherung sucht den bei einer Krankheit entstehenden Bedarf an Aufwendungen für Arzt und Heilmittel zu decken und den durch die Krankheit entgehenden Lohnausfall teilweise zu vergüten. Die Lebensversicherung deckt den Bedarf, der durch die ungewisse Dauer des menschlichen Lebens oder durch Aufwand erfordernde Ereignisse in diesen irgendwie hervorgerufen oder beeinflußt wird, bei der Versicherung auf Todesfall wird die Versicherungsumme im Augenblick des Todes des Versicherten fällig, bei der Versicherung auf den Erlebensfall dagegen beim Erleben eines bestimmten Alters oder auch eines bestimmten Ereignisses. Vermögensverluste werden durch die Versicherung gegen Einbruch und Diebstahl sowie Unterschlagung, gegen Boykott, Brandschaden und Hagel verhütet.

Schluß.

Ein zusammenfassender Blick auf die bisherigen Ausführungen zeigt, daß eine Fülle von Einrichtungen und Bestrebungen die akute Borgfrage mit mehr oder weniger Aussicht auf Erfolg lösen wollen, daß sich erst allmählich die widerstreitenden Meinungen geklärt und den Weg der Kreditentwicklung gezeigt haben. Sehr treffend sagt Cohn in seinem System der Nationalökonomie, Bd. III, 1898, S. 287:[1]) „Die Kreditorganisation des Handels hat ihre reife Gestalt erst dann empfangen, wenn die Kreditgewährung von dem Warenkauf losgelöst und den Banken übertragen ist. Das ist die Arbeitsteilung, die hier das Kennzeichen entwickelter Volkswirtschaft ist. . . . Der Kredit löst sich los vom Warenumsatz. Der Kredit nimmt zu, aber der Warenumsatz wird immer mehr gegen Barzahlung vollzogen. Dieser scheinbare Widerspruch (vom Standpunkt unentwickelter Arbeitsteilung) löst sich dadurch auf, daß die Banken den Kredit gewähren, nicht der Verkäufer, daß der Käufer daher mit Bargeld durch die Bank versehen ist. Die Bank zieht das Kreditgeschäft an sich, befreit dadurch den Handel von einer lästigen Beimischung und konzentriert ihn auf seine eigenen Sorgen. Sie macht sein eigenes Kapital frei für soviel größere und häufigere Unternehmungen. Sie selber aber ist als Sammelpunkt der Kapitalien soviel besser befähigt, Darlehn zu gewähren." Ein langer Weg mühevoller, noch nicht abgeschlossener Entwicklung ist bereits zurückgelegt, doch bleibt noch vieles zu tun, bis auch der letzte Konsument zur Barzahlung erzogen und damit in der ganzen Kette vom Fabrikanten über den Händler zum Konsumenten ein System kürzester Kreditfristen durchgeführt ist. Darüber kann kein Zweifel sein, daß Sicherungsmittel zur Erhaltung des Warenkredits ein Rückschritt und ein Hemmnis jeder Kreditreform sind; viel aussichtsreicher sind die Bestrebungen, die zur Bekämpfung des Borgs aufklärend wirken und für Not- und Unglücksfälle vorsorgen wollen. Wird durch solche Maßregeln der jetzt bestehende Mißbrauch der ausgedehnten Warenkredite noch nicht gleich gehoben, so werden doch Käufer und Verkäufer allmählich an eine geordnete Zahlungsweise gewöhnt, damit würde wenigstens die Umkehr zur Besserung angebahnt.

[1]) Vgl. hier auch Wiernick, Warenkredit oder Bankkredit in Tübinger Zeitschrift 1912, S. 338 ff.

Lebenslauf.

Geboren wurde ich, **Wilhelm Rech**, kath. Konfession am 9. April 1887 zu Völklingen und erhielt meine erste Ausbildung in der Volkschule zu Malstatt und auf dem Königlichen Ludwigsgymnasium zu Saarbrücken, das ich mit dem Einjährigenzeugnis verließ. Wegen Kränklichkeit gezwungen das Studium zu unterbrechen, erlernte ich dann von Herbst 1905 bis 1909 die Kaufmannschaft in einer Maschinenfabrik. Herbst 1909 bezog ich die Leipziger Handelshochschule, um mich nach 3 Semestern ganz dem Studium der Nationalökonomie, Statistik und Ethnologie zu widmen. Das Sommersemester 1912 verbrachte ich in Tübingen. Gleichzeitig bereitete ich mich für die Gymnasialreifeprüfung vor und erlangte Ostern 1914 am Leipziger Nikolaigymnasium das Reifezeugnis.

Allen meinen Lehrern bin ich zu großem Danke verpflichtet, besonders aber den Herren Geheimrat **Stieda** und Professor Dr. **Schmid** für die vielseitige Anregung und reiche Förderung in meinen Studien.

END OF
TITLE